

UNIVERSIDAD DE CUENCA



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**ANÁLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO Y COSTOS DE
PRODUCCIÓN EN EL SECTOR PRODUCTOR DE MUEBLES DE
MADERA EN EL AZUAY, CASA DE APLICACIÓN “VITEFAMA”.**

**Trabajo de Titulación Previo a la
Obtención del Título de Contador
Público Auditor**

AUTORES:

MARÍA FERNANDA ORELLANA CABRERA

C.I. 0106529647

ANA MARÍA SINCHI ATANCURI

C.I. 0105109755

DIRECTOR (A):

ING. MIRIAM ELIZABETH LÓPEZ CÓRDOVA, MGST.

C.I. 0104380654

CUENCA-ECUADOR

2017

RESUMEN

El cambio de la matriz productiva del Ecuador se da con el fin de impulsar la producción nacional y restringir las importaciones, razón por la cual se implementó la medida arancelaria "Salvaguardia" mediante la Resolución 011-2015 del COMEX. Razón por la cual es necesario analizar el impacto financiero y la afectación en los costos de producción a raíz de ésta implementación.

El presente trabajo tiene como objetivo determinar los costos de producción con materiales nacionales e importados y compararlos para realizar el respectivo estudio mediante una metodología deductiva y analítica a partir de nuestra investigación, por lo que hemos escogido a la empresa productora de muebles de madera y dedicada a la importación de productos terminados y materia prima Vitefama.

Una vez obtenidos los resultados hemos verificado que el costo de importación es mucho más económico y rentable para la empresa que producir el bien en el mercado nacional, debido a la escasez de materiales importados y a la inaccesibilidad de mecanismos reclinables a bajos costos, así como la falta de productos nacionales que cumplan con las mismas características de un producto importado.

Con la aplicación de salvaguardias que afectaron en un 45% a los productos terminados y un 5% en tapices, se generó una disminución en importaciones dentro de la empresa, ya que el costo se elevó, provocando que el costo final sea mayor.

Podemos concluir que dichas medidas afectaron no solo al sector maderero sino a todos, ya que el mundo de los negocios es un círculo en donde si no hay un gran porcentaje de ventas no hay trabajo y por ende los proveedores también disminuirán sus ventas; es notable que el poder adquisitivo en el Ecuador bajo notablemente, es por ello que se deberían dar mayores incentivos para la producción y comercialización nacional de nuestros productos.

Palabras claves: Sector maderero, salvaguardias, Incoterms, Impacto financiero.

ABSTRACT

The production matrix change in Ecuador occurs in order to enhance domestic production and restrict imports; for this reason, the tariff called “safeguard” was implemented through COMEX 011-2015 Resolution. Therefore, it is necessary to analyze the financial impact and the effect on production costs as a result of this implementation.

This paper aims to determine production costs with domestic and imported materials and compare them to carry out a study using a deductive and analytical methodology based on our research; this is the reason why we have chosen a company which produces wooden furniture and imports finished goods and raw materials: Vitefama.

The results show that the import cost is a lot cheaper and more profitable for the company than producing goods for the domestic market due to the shortage of imported materials and the inaccessibility of reclining mechanisms at low costs, as well as the lack of domestic products that meet the same characteristics as imported products.

After the application of safeguards which affected finished products at 45% and tapestries at 5%, a decrease of imports in this company occurred because the costs increased, which resulted in a higher final cost.

In conclusion, these measures affected not only the wood industry, but all other industries because the business world is a circle where if there is not a large percentage of sales there is no work, and therefore suppliers will be affected by a decrease of their sales. The purchasing power in Ecuador went down significantly; therefore, more incentives for domestic production and marketing of our products should be promoted.

Keywords: Wood industry, safeguards, Incoterms, financial impact.



Índice de Contenido

RESUMEN	2
ABSTRACT	3
Índice de Contenido	4
Índice de Tablas	8
Índice de Gráficos	9
Índice de Anexos	10
DEDICATORIA	15
AGRADECIMIENTO	16
DEDICATORIA	17
AGRADECIMIENTO	18
INTRODUCCIÓN	19
CAPÍTULO I	20
ANÁLISIS DEL SECTOR MADERERO	20
1. Introducción	20
1.1 Evolución de la Industria en el Azuay	20
1.2 Sector Maderero	22
1.3 Aporte dentro de la economía nacional	23
1.4 Muebles Vitefama	37
1.4.1 Antecedentes de la empresa	38
1.4.2 Reseña Histórica	39
1.4.3 Valores y Principios	40
1.4.4 Misión	41
1.4.5 Visión	41
1.4.6 Plan Estratégico	41
1.4.7 Organismos a los que pertenece Vitefama	42
1.4.8 Base Legal	46
1.4.9 Organigrama Estructural y Funcional	49
1.4.10 Líneas de Productos	51
1.4.11 Cobertura Geográfica	52
1.4.12 Estados Financieros 2013-2015	53
1.4.13 Estructura Financiera	54
CAPÍTULO II	56
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	56
2. Introducción	56
2.1 Tipos de Negociaciones de los Incoterms	57



2.2	Regularizaciones y Normativa de las Tasas	61
2.3	Barreras Arancelarias	62
2.3.1	Mecanismos De Defensa Comercial	62
2.3.2	Cupos de Importación	66
2.3.3	Aranceles	67
2.3.4	Sobretasas	68
2.4	Costos de Importación	69
2.5	Cálculo y tratamiento contable de las importaciones	71
2.6	Sistema de Costos de Producción	82
2.7	Elementos del Costo y su control	84
2.7.1	Materia Prima	86
2.7.2	Mano de Obra	89
2.7.3	Costos Indirectos de Fabricación CIF	91
2.7.4	Hoja de Costos	92
2.8	Análisis financiero y de Costos	93
CAPÍTULO III		96
ANÁLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO Y DE COSTOS A RAÍZ DE LA APLICACIÓN DE SALVAGUARDIAS		96
3.	Introducción	96
3.1	Análisis de Costos	97
3.1.1	Punto de Equilibrio	104
3.2	Análisis de la Estructura Financiera	111
3.2.1	Capital de Trabajo (CT)	111
3.2.2	Requisito de Capital de Trabajo (RCT)	112
3.2.3	Tesorería Neta (TN)	114
3.2.4	Flujo de Efectivo	115
Realizado por: Las autoras.		116
Fuentes: Vitefama.		116
Realizado por: Las autoras.		118
Fuentes: Vitefama.		118
3.2.5	Análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros	121
3.2.5.1	Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera	122
3.2.5.2	Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados	139
Tabla 53: Análisis Vertical del Estado de Resultados		139
3.3	Índices Financieros	150
3.3.1	Ratios de Liquidez	150



3.3.1.1	Razón de Liquidez	150
3.3.1.2	Prueba Acida	151
3.3.2	Razones de Solvencia	152
3.3.2.1	Razón de Endeudamiento del Activo	153
3.3.2.2	Razón de Endeudamiento Patrimonial	154
3.3.2.3	Razón de Endeudamiento del Activo Fijo	156
3.3.2.4	Razón de Apalancamiento	156
3.3.3	Razones de Gestión	157
3.3.3.1	Rotación de Cuentas por Cobrar	158
3.3.3.2	Período Promedio de Cobro	159
3.3.3.3	Rotación de Cuentas por Pagar	160
3.3.3.4	Período Promedio de Pago	160
3.3.3.5	Rotación de Inventarios	161
3.3.3.6	Período Promedio de Inventario	163
3.3.3.7	Ciclo de conversión del efectivo	163
3.3.3.8	Rotación de Activo Fijo	165
3.3.3.9	Rotación de Activo Total	165
3.3.3.10	Rotación de Capital de Trabajo Neto	166
3.3.4	Razones de Rentabilidad	166
3.3.4.1	Rotación de Margen Bruto	167
3.3.4.2	Razón de Margen Operacional	168
3.3.4.3	Razón de Margen Neto	168
3.3.4.4	Rentabilidad sobre el Activo Total	169
3.3.4.5	Rentabilidad sobre el Capital Contable	169
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		171
GLOSARIO DE TÉRMINOS		173
ANEXOS		175
BIBLIOGRAFÍA:		197
DISEÑO DE TESIS		200



Índice de Tablas

Tabla 1: Evolución de la Industria en la Provincia del Azuay.	21
Tabla 2: Balanza comercial - Toneladas métricas y valor ISD FOB (en miles)	24
Tabla 3: Principales productos de Exportación.....	27
Tabla 4: Evolución de los principales productos de exportación.....	28
Tabla 5: Evolución de las exportaciones de la cuenta CPCN 4	30
Tabla 6: Principales productos de Importación	31
Tabla 7: Evolución de los principales productos de importación.....	32
Tabla 8: Evolución de la importación de la cuenta (CPCN 4)	34
Tabla 9: Estructura Sectorial a Nivel Nacional y Provincial No. de establecimientos	35
Tabla 10: Actividad Económica de los Habitantes del Azuay – Fabricación de Muebles.	36
Tabla 11: Funciones de los diferentes departamentos	50
Tabla 12: Líneas de Productos Vitefama.....	51
Tabla 13: Cobertura Geográfica VITEFAMA	52
Tabla 14: Clasificación de los Incoterms 2010.....	57
Tabla 15: Categorías de los Incoterms 2010	58
Tabla 16: Responsabilidades y obligaciones de los exportadores e importadores.	60
Tabla 17: Sobretasas arancelarias porcentual.....	63
Tabla 18: Cupos de importación en valores monetarios	66
Tabla 19: Asignación de costos a un objeto de costos	85
Tabla 20: Comportamiento de los costos variables alcayatas	85
Tabla 21: Comportamiento de los Costos Fijos	86
Tabla 22: Relación entre los Tipos de Costos	86
Tabla 23: Modelo de Requisición de Materiales	88
Tabla 24: Modelo de la Hoja de Tiempo	91
Tabla 25: Ejemplo del diseño de una hoja de costos de una empresa maderera	92
Tabla 26: Comparación de los costos del tapiz microfibra nacional vs importado.....	97
Tabla 27: Evolución de los costos del mecanismo del sillón Relax.....	98
Tabla 28: Costo producción nacional cama Charleston 3plz.	99
Tabla 29: Comparación de costos de producción nacional vs importado.....	100
Tabla 30: Costo producción nacional mesa de comedor Valencia 6 prs.	100
Tabla 31: Comparación de costos nacionales vs. importados	101
Tabla 32: Costo producción nacional silla Valencia	101
Tabla 33: Comparación de costos: nacional vs. importado.....	102
Tabla 34: Costos producción nacional sala Georgia.....	102
Tabla 35: Comparación de costos nacionales vs. importados de la sala Georgia.....	103
Tabla 36: Cálculo del punto de equilibrio año 2013	104
Tabla 37: Comprobación del punto de equilibrio 2013.....	105
Tabla 38: Cálculo del punto de equilibrio año 2014	107
Tabla 39: Comprobación del punto de equilibrio 2014.....	108
Tabla 40: Cálculo del punto de equilibrio año 2015	109
Tabla 41: Comprobación del punto de equilibrio 2015.....	110
Tabla 42: Capital de Trabajo	112
Tabla 43: Requisito de Capital de Trabajo.....	113
Tabla 44: Tesorería Neta	114
Tabla 45: Flujo de Efectivo 2013-2014.....	116
Tabla 46: Flujo de Efectivo 2014-2015.....	118
Tabla 47: Análisis comparativo del Estado de Situación Financiera simplificado.....	121
Tabla 48: Evolución del Activo Corriente.....	124
Tabla 49: Evolución del Activo no Corriente	128

Tabla 50: Evolución del Pasivo Corriente	131
Tabla 51: Evolución del Pasivo no Corriente	134
Tabla 52: Evolución del Patrimonio	137
Tabla 53: Análisis Vertical del Estado de Resultados	139
Tabla 54: Evolución del Estado de resultados	141
Tabla 55: Comportamiento de los costos	143
Tabla 56: Evolución del Estado de Costos	144
Tabla 57: Evolución de los Gastos administrativos.....	146
Tabla 58: Evolución de los Gastos de Ventas	148
Tabla 59: Razones de liquidez Vitefama Vs Zona Muebles	150
Tabla 60: Razones de solvencia Vitefama Vs Zona Muebles	153
Tabla 61: Razones de Gestión Vitefama vs Zona Muebles 1/2	158
Tabla 62: Razones de Gestión Vitefama vs Zona Muebles 2/2	162
Tabla 63: Razones de Rentabilidad Vitefama vs Zona Muebles	167

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Principales Destinos de Exportación del Sector.....	22
Gráfico 2: Comportamiento de la Balanza Comercial.....	26
Gráfico 3: Evolución de las Exportaciones de acuerdo a la Balanza Comercial.....	26
Gráfico 4: Evolución de las Importaciones de acuerdo a la Balanza Comercial	26
Gráfico 5: Participación anual de los principales productos de exportación	28
Gráfico 6: Participación anual de la exportación de la cuenta (CPCN 4).....	30
Gráfico 7: Participación anual de los principales productos de importación	32
Gráfico 8: Participación anual de la importación de la cuenta (CPCN 4).....	34
Gráfico 9: Ocupación de los Azuayos	36
Gráfico 10: Logo Vitefama	37
Gráfico 11: Cobertura Geográfica Vitefama	52
Gráfico 12: Estructura Financiera Vitefama	54
Gráfico 13: Incoterms 2010.....	57
Gráfico 14: Características de los Incoterms 2010.....	58
Gráfico 15: Precio Promedio del Petróleo WTI.....	69
Gráfico 16: Sistemas de Costos de Producción	82
Gráfico 17: Comportamiento de los Costos Variables.....	85
Gráfico 18: Comportamiento de los Costos Fijos	86
Gráfico 19: Estructura del Pasivo.....	121
Gráfico 20: Estructura Financiera	121
Gráfico 21: Estructura del Activo.....	121
Gráfico 22: Composición del Activo Corriente.....	125
Gráfico 23: Composición del Activo no Corriente.....	128
Gráfico 24: Composición del Pasivo Corriente.....	132
Gráfico 25: Composición del Pasivo no Corriente.....	134
Gráfico 26: Composición del Patrimonio	137
Gráfico 27: Razones de liquidez Vitefama - Zona Muebles.....	150
Gráfico 28: Prueba Ácida Vitefama Vs Zona Muebles	151
Gráfico 29: Razón de Endeudamiento del Activo Vitefama Vs Zona Muebles.....	153
Gráfico 30: Razón Endeudamiento Patrimonial Vitefama vs Zona Muebles.....	154
Gráfico 31: Endeudamiento del Activo Fijo Vitefama vs Zona Muebles.....	156

Gráfico 32: Razón de apalancamiento Vitefama vs Zona Muebles	157
Gráfico 33: Rotación de cuentas por cobrar Vitefama vs Zona Muebles	158
Gráfico 34: Período promedio de cobro Vitefama vs Zona Muebles	159
Gráfico 35: Rotación de Cuentas por Pagar	160
Gráfico 36: Período Promedio de Pago	160
Gráfico 37: Rotación de Inventarios	161
Gráfico 38: Rotación de Inventario en días	163
Gráfico 39: Ciclo de conversión del Efectivo	164
Gráfico 40: Rotación de Activo Fijo	165
Gráfico 41: Rotación de Activo Total	165
Gráfico 42: Rotación de Capital de trabajo neto	166
Gráfico 43: Razón de Margen Bruto	167
Gráfico 44: Razón de Margen Operacional	168
Gráfico 45: Razón de Margen Neto	168
Gráfico 46: Rentabilidad sobre el Activo Total	169
Gráfico 47: Rentabilidad sobre el Capital Contable	169

Índice de Anexos

Anexo 1: RUC de la empresa Vitefama	175
Anexo 2: Estados Financieros y Estado de Costos de la empresa Vitefama	178
Anexo 3: Cálculos Ratios Financieros	193



Universidad de Cuenca
Clausula de derechos de autor

María Fernanda Orellana Cabrera, autor/a de la tesis “Análisis del impacto financiero y costos de producción en el sector productor de muebles de madera en el Azuay, casa de aplicación Vitefama”, reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Contador Público Auditor. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor/a

Cuenca, 27 de abril de 2017



María Fernanda Orellana Cabrera

C.I: 0106529647



Universidad de Cuenca
Clausula de propiedad intelectual

María Fernanda Orellana Cabrera, autor/a de la tesis “Análisis del impacto financiero y costos de producción en el sector productor de muebles de madera en el Azuay, casa de aplicación Vitefama”, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 27 de abril de 2017

María Fernanda Orellana Cabrera

C.I: 0106529647



Universidad de Cuenca
Clausula de derechos de autor

Ana María Sinchi Atancuri, autor/a de la tesis “Análisis del impacto financiero y costos de producción en el sector productor de muebles de madera en el Azuay, casa de aplicación Vitefama”, reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Contador Público Auditor. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor/a

Cuenca, 27 de abril de 2017

Ana María Sinchi Atancuri

C.I: 0105109755



Universidad de Cuenca
Clausula de propiedad intelectual

Ana María Sinchi Atancuri, autor/a de la tesis “Análisis del impacto financiero y costos de producción en el sector productor de muebles de madera en el Azuay, casa de aplicación Vitefama”, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 27 de abril de 2017

Ana María Sinchi Atancuri

C.I: 0105109755

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación va dedicado a Dios por brindarme salud y entendimiento para poder culminar mis estudios y alcanzar una de las metas más anheladas en mi vida, a mis padres quienes son mi apoyo y pilar fundamental, a mis hermanos, familiares y amigos por brindarme su apoyo incondicional en cada momento compartido.

Al personal docente de la universidad, a los señores de la empresa Vitefama y a nuestra querida directora Ing. Miriam López, Mgst., por su perseverancia y comprensión durante el desarrollo de nuestro trabajo de titulación.

María Fernanda Orellana C.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida, salud y sabiduría para lograr cumplir mis objetivos y trazar a una nueva meta en mi vida.

A mis padres con mucho aprecio y cariño por el apoyo recibido, quienes han sido el pilar fundamental durante toda mi trayectoria estudiantil y el mejor ejemplo de vida que pudieron compartir conmigo. Gracias padres por todo.

A mis hermanos quienes con entusiasmo y risas me alentaron siempre a seguir mi camino, a mi familia quienes sin duda alguna supieron regalarme palabras de aliento cuando más lo necesitaba.

A mi compañero de vida Edu, gracias a ti he logrado cumplir una meta más en mi vida. Gracias de todo corazón por tu apoyo incondicional, comprensión, cariño y enseñanzas desde el inicio de mi vida universitaria, sin ti nada de esto sería posible.

A la empresa Vitefama por abrirnos sus puertas para poder emprender nuestro trabajo de titulación. En especial a los Ingenieros Teófilo Castro e Ítalo Castro quienes supieron dedicarnos su ayuda y el tiempo necesario para cada una de nuestras necesidades.

Al personal docente de la universidad por brindarnos sus conocimientos ya que sin ellos no se hiciera realidad este sueño.

María Fernanda Orellana C.

DEDICATORIA

Éste trabajo lo dedico en forma especial a la persona que me enseñó a ser fuerte, luchar por mis sueños, no temer a nada, aún recuerdo tus últimas palabras Papi Adolfo “todo va a estar bien”, sé que desde el cielo estas festejando este triunfo, tu eres mi ángel, mi guía, tú fuiste mi inspiración para poder lograr mis metas, pese a que quizás físicamente no estás conmigo, jamás morirás en mi corazón porque tus obras y tus acciones te mantienen vivo en mí. GRACIAS PAPITO.

Ana María Sinchi Atancuri.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, le doy gracias a Dios por darme la sabiduría necesaria para la realización de este trabajo, y darme fuerzas para no renunciar a mis sueños.

A mis padres por su apoyo incondicional que me han dado toda mi vida, por su amor, sus consejos, le doy gracias a Dios por permitirme cada día disfrutar de ustedes, gracias a ustedes he podido alcanzar mi felicidad, gracias por ser un ejemplo de vida para mí, gracias por ser esos luchadores que jamás desmayaron con el fin de que su niña este bien.

A mi esposo e hijo que son mi inspiración de cada día, mi motivo de lucha y perseverancia, gracias a su amor, son mi motivación de cada día para superarme. Amor te doy gracias por amarme, valorarme, comprenderme, caminar a mi lado, junto a ti todos mis miedos desaparecen; a mi hijo gracias por cada día darme tu cariño, esa ternura con la que todos los días me despiertas y me esperas.

A toda mi familia que de una u otra forma han sido un apoyo para el logro de mis sueños, a mi compañera que ya hemos compartido aulas desde hace 18 años y ahora este trabajo, gracias a ella y a toda su familia por el apoyo, por las risas, los cafecitos y todos los momentos. A mis jefes y suegros que siempre estuvieron conmigo levantándose cuando los ánimos caían.

Al Ing. Teófilo Castro y su hijo Ing. Ítalo Castro gracias por su paciencia y apoyo, para la realización de nuestro trabajo, a nuestra directora de tesis Ing. Miriam López gracias por su ayuda.

Ana María Sinchi Atancuri

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación se refiere al análisis del impacto financiero y costos de producción en el sector productor de muebles de madera en el Azuay. Se consideró este análisis por el cambio en la matriz productiva del Ecuador, como consecuencia se ha implementado una serie de medidas arancelarias y no arancelarias para frenar el déficit comercial con la aplicación de salvaguardias mediante resolución 011-2015 del COMEX, por lo que es necesario dar a conocer al lector la afectación que se produce mediante el desarrollo de un análisis en el que incurra la variación de los costos en la fabricación de muebles de madera tanto como para la producción nacional como para los costos de importación.

En este documento se conocerán los cambios en una de las secciones más antiguas de manufactura: el sector maderero así como también las medidas de salvaguardia, de vigilancia, antidumping y especiales destinadas tanto como para incentivar la producción nacional y como para restringir las importaciones para posteriormente en base a la información obtenida desarrollar un análisis del impacto financiero utilizando los estados financieros durante el período 2013-2015 con lo que nos será posible comparar empresas dentro de una misma rama económica y su evolución en el tiempo mediante una metodología deductiva y analítica a partir de nuestra investigación.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DEL SECTOR MADERERO

1. Introducción

El sector maderero es una de las principales fuentes de empleo tanto a nivel nacional como provincial y uno de los sectores más antiguos de manufactura, el mismo que ha impulsado al desarrollo económico del país. El Ecuador se encuentra entre los 10 países de mayor biodiversidad del mundo contando con más de 5.000 especies arbóreas.

En el país existen varios competidores como artesanos, pequeñas, medianas y grandes empresas dedicadas a la fabricación de muebles de madera, es por ello que analizaremos a la empresa maderera Vitefama la misma que se constituyó a raíz de las enseñanzas adquiridas en Artepráctico (una de las primeras industrias en el Azuay).

1.1 Evolución de la Industria en el Azuay

La evolución de la industria en la provincia del Azuay nace con el primer período denominado *Primario o Incipiente*, en el que nace la primera empresa industrial, dando paso a las principales actividades económicas como la agricultura y la producción toquillera; el segundo período denominado *Reactivación*, se empieza a utilizar nueva tecnología en el proceso productivo; el tercer período denominado *Afianzamiento y Crecimiento*, Cuenca se establece como polo de Desarrollo Nacional debido al crecimiento y desarrollo industrial por la exportación del petróleo; el cuarto período se caracteriza por una crisis económica que implicó la aplicación de políticas de ajuste que influyeron en la industria de la provincia.

En la actualidad la industria manufacturera ha crecido de manera positiva siendo muy importante para el país, ya que genera la mayor cantidad de empleo en la región. En cuanto a las actividades principales de manufactura en la provincia del

Azuay tenemos: la industria metalmecánica de línea blanca, la fabricación de muebles de madera, los revestimientos para la construcción y el procesamiento de leche.

Tabla 1: Evolución de la Industria en la Provincia del Azuay.

PERÍODO	CARACTERÍSTICAS
Primer Período	En este período nace la primera empresa industrial. Con el uso de tecnología tradicional y arcaica se da una inexistencia de un sistema financiero-bancario.
Primario o Incipiente	Las principales actividades económicas eran la agricultura y la actividad toquillera la misma que entró en crisis en la década de los 50 y se reorientó la inversión en otras áreas, especialmente las industrias, dando paso al desarrollo.
1924-1959	En 1954 se dicta la ley de incentivos tributarios a la industrialización, la misma que benefició a las provincias de Azuay y Cañar, con el fin de atraer inversiones al sector. En 1957 a raíz de la ley de incentivos se crea la fábrica de Neumáticos Ecuatorian Ruber Company (ERCO), y la cementera GUAPAN.
Segundo Período	Se nota un crecimiento tanto cuantitativo como cualitativo, no solo a nivel de industria, sino también a nivel comercial, así como también las instituciones financieras amplían sus operaciones.
Reactivación 1960-1972	Surge un nuevo tipo de empresa, pasando de la empresa personal o familiar a la societaria. Inicia la actividad manufacturera, en donde se empiezan a utilizar nuevas tecnologías en el proceso productivo.
Tercer período	El crecimiento y desarrollo industrial se da por la exportación de petróleo, lo que provocó la introducción de recursos en forma abundante, lo que permitió costear subsidios y subvenciones en el sector industrial.
Afianzamiento y Crecimiento	ARTEPRACTICO y Pasamanería TOSI, siendo las empresas con mayor trayectoria en la provincia, modifican su orientación a producción industrial, al pasar del mercado local al mercado regional. En este período Cuenca se establece como polo de desarrollo Nacional.
1973-1978	Los recursos que provinieron del petróleo y el excesivo endeudamiento externo aplazaron una crisis económica.
Cuarto Período 1979	Se caracteriza por la presencia de una crisis económica, que implicó la aplicación de políticas de ajuste, y cuyos efectos influyeron en la industria.
	Los incentivos que se dieron en el pasado, dejan de ser promotores para el desarrollo de la actividad industrial, no solo a nivel local, sino también nacional.
	El sistema crediticio suspende los incentivos, incluso se eliminan ciertas líneas de crédito al subir las tasas de interés y eliminar las tasas preferenciales.
	El sistema cambiario elimina el tipo de cambio preferencial, y empieza con un proceso de evaluación continua.
Actualidad	La producción manufacturera dentro de la provincia del Azuay es una de las actividades que genera mayor empleo en la provincia.
Actividades Productivas en el Sector Manufacturero	El sector industrial del Azuay ha tenido una evolución muy dinámica, por el apoyo del gobierno mediante la protección de salvaguardias a las importaciones.
	La industria metalmecánica de línea blanca, es decir, la fabricación de

	cocinas, refrigeradoras, hornos, etc., es la principal actividad manufacturera.
	La segunda actividad principal es la fabricación de muebles de madera; siendo una de las principales actividades generadoras de empleo.
	La tercera principal actividad, es la de revestimientos para la construcción, es decir, cerámica plana, porcelanato, ladrillos, tejas.
	La cuarta principal actividad, es la rama textil (confección de prendas de vestir). El sector textil tiene bastante historia en Ecuador.
	La quinta principal actividad, es el procesamiento de leche, la que generalmente abastece el mercado nacional con una gran variedad de productos derivados.

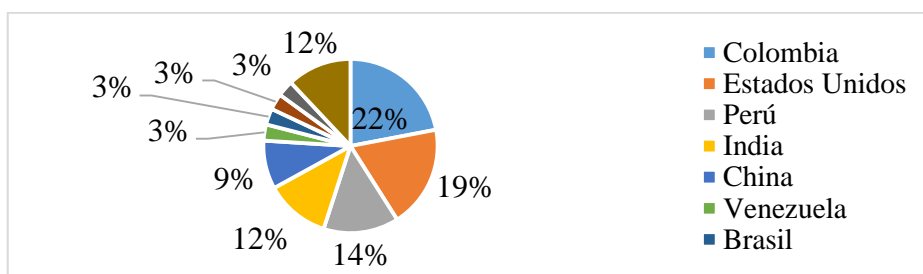
Fuente: <http://www.flacsoandes.edu.ec/biblio/catalog/resGet.php?resId=13950>
<http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-AZUAY.pdf>

Realizado por: Las autoras.

1.2 Sector Maderero

El Ecuador se encuentra entre los 10 países de mayor biodiversidad del mundo, parte de esta riqueza constituyen sus bosques en los cuales crecen alrededor de 5.000 especies arbóreas. El 42,9 % de la superficie del Ecuador está cubierta por bosques, y representa 11.6 millones de hectáreas de los cuales el 99% es bosque nativo. Al momento las principales especies plantadas son eucalipto, pino, balsa, pachaco, teca, cutanga y laurel. El Ecuador como exportador de materia prima y productos de valor agregado, comercializa a nivel internacional productos contrachapados y listonados, madera bruta y balsa.

Gráfico 1: Principales Destinos de Exportación del Sector Forestal y Productos Elaborados 2014.



Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/madera>

Realizado por: Las autoras.

La creciente oferta de muebles de hogar, oficina, puertas, marcos para puertas y ventanas, pisos, anaqueles de cocina y otros, determina que la ciudad de Cuenca, agrupa la mayor proporción de producción nacional. La demanda internacional de estos productos ha experimentado un incremento anual en torno a los mismos.

Siendo aún las condiciones favorables en las que se desenvuelve el sector, es necesario superar los bajos niveles de competitividad, productividad, calidad, innovación y transferencia de tecnología del sector productivo nacional y local, razón por la cual se impulsó la implementación y funcionamiento del Centro de Fomento “Innovacentro de la Madera y Mueble”, en la ciudad de Cuenca.

El sector maderero con el fin de abaratar costos y disminuir procesos, ha reemplazado la madera por materiales sustitutos tales como: planchas de MDF, aglomerado, triplex y tableros contrachapados, los mismos que facilitan los procesos, son más económicos y de fácil armado.

1.3 Aporte dentro de la economía nacional

Así como las personas viven en sociedad, los países también lo hacen, es decir, las familias, empresas y gobiernos no sólo operan en un mercado nacional sino se interrelacionan con los agentes económicos internacionales con el fin de dar paso a las denominadas importaciones y exportaciones. Para proceder con el registro de las importaciones y exportaciones entre los países se utiliza el denominado documento **balanza de pagos**, en el cual se registran todas las transacciones comerciales de bienes, servicios y capitales que se llevan a cabo en un país en relación con el resto del mundo, durante un período determinado. Por lo general la balanza se calcula trimestralmente o anualmente.

El deseo de todos los países es una balanza de pagos equilibrada, lo que reflejaría que tanto sus activos como pasivos se encuentren en un constante equilibrio, pero prácticamente este escenario no suele ser así. Si un país importa más de lo que exporta mantendrá un déficit comercial, no obstante mostrando un escenario contrario se mantendrá un superávit comercial.

La balanza de pagos se divide en sub grupos los mismos que se clasifican en:

- Cuenta Corriente: se registran las transacciones de bienes, servicios y transferencias corrientes, la misma que se divide en:
 - Balanza Comercial: en esta balanza se registran las exportaciones y las importaciones que realiza un país en cuanto a mercancías.

- Balanza de Servicios: así como importamos/exportamos mercancías lo mismo ocurre con los servicios (de transporte, seguros, construcciones, etc.).
- Balanza de Rentas: las rentas pueden ser: Rentas de la propiedad industrial (patentes, marcas, derechos de autor, etc.), Rentas de Trabajo (salarios) y Rentas de Inversión (intereses por préstamos, dividendos, alquiler de inmuebles, etc.)
- Balanza de Transferencias: las remesas enviadas por los ciudadanos de otros países y las donaciones estatales son las partidas más representativas.
- Cuenta de Capital: en esta cuenta se registran las transferencias de capital y de la adquisición o enajenación de activos no financieros, esta cuenta se divide en:
 - Transferencias de Capital: son las transferencias de capital unilaterales, es decir, sin entregar o recibir nada a cambio. La diferencia entre las transferencias corrientes y las de capital es su destino: las primeras no tienen un destino específico y las segundas se consignan para la adquisición de bienes de inversión e infraestructura principalmente.
 - Adquisición o enajenación (venta) de activos no financieros.
- Cuenta Financiera: en esta cuenta se registran las inversiones y las variaciones de reservas.
- Cuenta de Errores y Omisiones: esta es una partida de ajuste contable con el objeto de que la balanza de pagos siempre esté cuadrada. (Balanza de Pagos, 2016)

Tabla 2: Balanza comercial - Toneladas métricas y valor ISD FOB (en miles)

	Ene-13		Ene-14		Ene-15		Ene-16		Variación 16-15	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	Abs.	Relativa
Exportaciones totales	2.247	1.913	2.423	2.017	2.834	1.599	2.738	1.157	-442	-27,60%
Petroleras	1.527	1.086	1.648	1.079	2.054	610	1.907	291	-318	-52,20%
No petroleras	721	827	775	939	780	990	832	866	-124	-12,50%

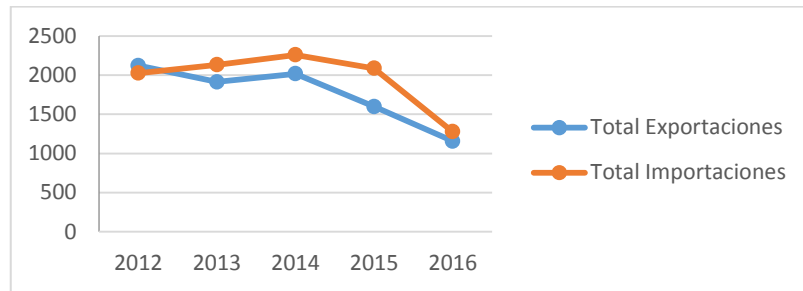
Importaciones totales	1.266	2.152	1.396	2.228	1.388	2.087	1.208	1.278	-809	-38,80%
Bienes de consumo	75	393	76	346	82	409	57	262	-147	-35,90%
Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos	0,4	17,9	0,4	21,2	0,2	9,5	0,2	8,9	-1	-6,30%
Materias primas	734	735	584	639	637	664,1	574	470	-194	-29,20%
Bienes de capital	51	580	52	585	61	577	32	331	-246	-42,70%
Combustibles y Lubricantes	405	403	683	634	607	424	544	203	-221	-52,10%
Diversos	0,6	3	0,5	3,9	0,7	4	0,9	3,2	-1	-20,00%
Ajustes		20,2		0		0		0	0	
Total Balanza Comercial	0	-238	0	-211	0	-487,3	0	-121	366	-75,20%
Bal. Comercial Petrolera		684		450		199		90	-109	-54,90%
Bal. Comercial No petrolera		-922		-661		-686		-211	476	-69,30%

Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2016)

Realizado por: Las autoras.

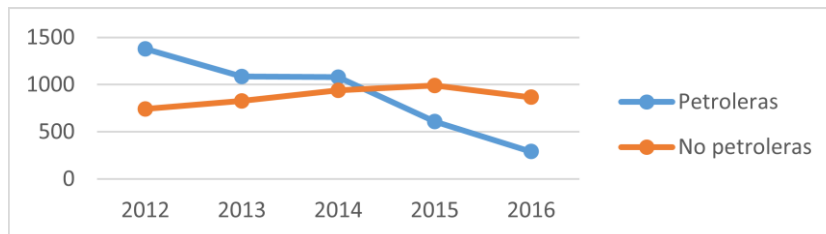
En el 2016 se registra un déficit por \$120.9 millones que al compararlo con el año 2015 en el que se registraba un déficit comercial por \$487,30 millones, que en términos absolutos representan un superávit de USD 366 millones. Esto se da a consecuencia de una disminución en las exportaciones petroleras en relación con la reducción de las importaciones. La Balanza Comercial Petrolera del año 2016 refleja un saldo favorable de \$90 millones, pese a que en el 2015 el superávit fue de \$199 millones, dicha disminución se da principalmente por la baja notable en el precio del barril del petróleo, que en términos absolutos presenta un déficit de \$109 millones.

La Balanza Comercial no Petrolera en el año 2016 presenta un déficit comercial por \$211 millones el mismo que al compáralo con el año 2015 que también presento un déficit de \$686 millones, podemos observar que se debe a la disminución en las importaciones, la misma que en términos absolutos representa un superávit comercial, siendo esta la causa para que la balanza comercial total obtenga resultados de superávit.

Gráfico 2: Comportamiento de la Balanza Comercial

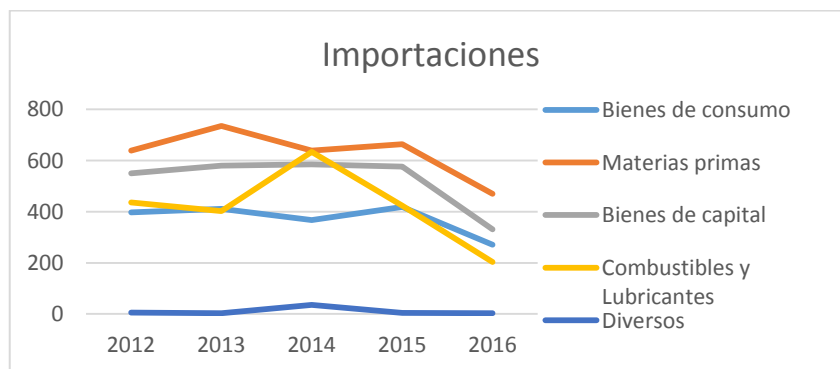
Realizado por: Las autoras.

Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR , 2016)

Gráfico 3: Evolución de las Exportaciones de acuerdo a la Balanza Comercial

Realizado por: Las autoras.

Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR , 2016)

Gráfico 4: Evolución de las Importaciones de acuerdo a la Balanza Comercial

Realizado por: Las autoras.

Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR , 2016)

Como podemos observar en los gráficos, el Ecuador tiene tendencia al Déficit Comercial ya que sus importaciones son superiores a las exportaciones. Uno de los principales productos exportables es el petróleo, el mismo que ha tenido un cambio significativo por su precio. Esto viene desencadenándose desde el 2009 en donde las importaciones superaron a las exportaciones lo que desencadena un déficit en la balanza de pagos que se ha venido dando en los últimos años.

A raíz de la implementación de las salvaguardias las importaciones tanto en bienes de consumo, bienes de capital y materias primas han ido disminuyendo desde marzo del 2015, fecha en la cual entró en vigencia la Resolución 011-2015 de las sobretasas arancelarias emitidas por el COMEX.

Principales productos de exportación

A continuación se procederá a realizar el análisis de los principales productos de exportación, dando especial énfasis en la cuenta de productos metálicos, maquinaria y equipo (CPCN 4), ya que dentro de la misma se encuentra la participación de las exportaciones de muebles en la Balanza de Comercial.

Tabla 3: Principales productos de Exportación

CPC¹ / CPCN²	Productos
0	Productos de la agricultura, silvicultura y pesca
1	Minerales, electricidad, gas y agua
2	Productos alimenticios, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir y productos del cuero
3	Otros bienes transportables, excepto productos metálicos, maquinaria y equipo
4	Productos metálicos, maquinaria y equipo
6	Servicios comerciales de distribución; alojamiento; servicios de suministros de comidas y bebidas; servicios de transporte y servicios de distribución; electricidad, gas y

¹ CPC: Clasificación de Productos en la Contabilidad

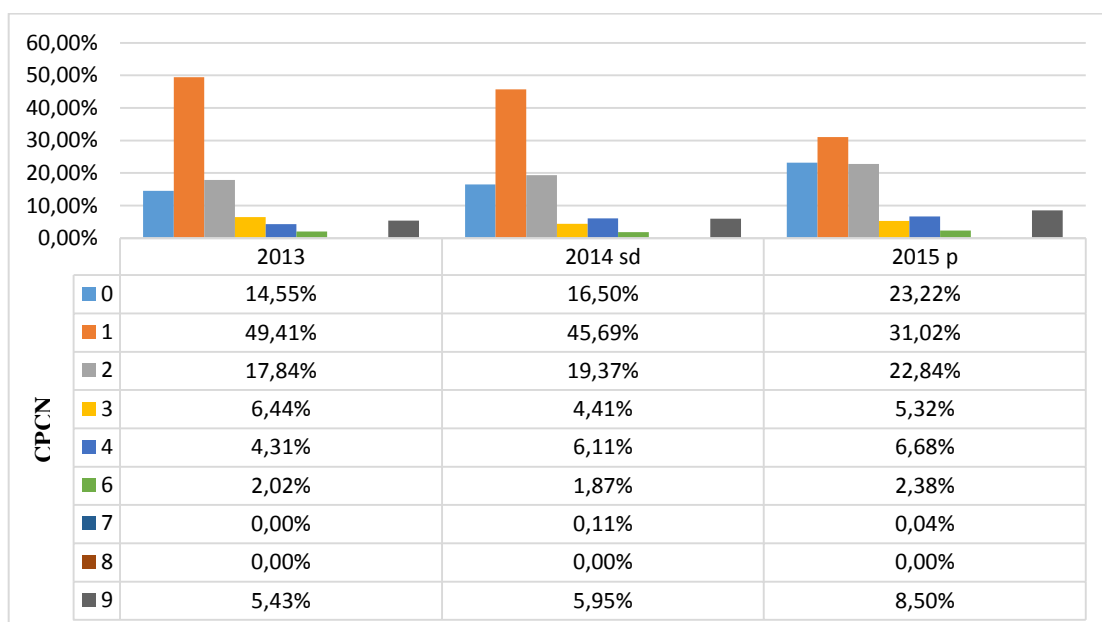
² CPCN: Clasificación de Productos en la Contabilidad Nacional

	agua
7	Servicios financieros y servicios relacionados; servicios inmobiliarios y servicios de leasing
8	Servicios prestados a las empresas y de producción
9	Servicios para la comunidad, sociales y personales

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

Gráfico 5: Participación anual de los principales productos de exportación



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

Tabla 4: Evolución de los principales productos de exportación

CPCN	2013	2014 sd ³	2015 p ⁴	2013 - 2014		2014 - 2015	
				V. Abs.	V. Rel.	V. Abs.	V. Rel.
0	3.962.658	4.723.284	4.808.525	760.626	19%	85.241	2%
1	13.461.871	13.081.348	6.425.294	-380.523	-3%	-6.656.054	-51%
2	4.860.000	5.546.271	4.729.607	686.271	14%	-816.664	-15%
3	1.755.359	1.262.776	1.101.632	-492.583	-28%	-161.144	-13%
4	1.173.759	1.748.469	1.383.534	574.710	49%	-364.935	-21%
6	549.313	535.230	492.335	-14.083	-3%	-42.895	-8%

³ Sd: Semi-definido

⁴ P: Provisional

7	669	32.760	8.293	32.091	4797%	-24.467	-75%
8	6	8	3	2	33%	-5	-63%
9	1.479.871	1.702.951	1.760.927	223.080	15%	57.976	3%
Total	27.243.506	28.633.097	20.710.150	1.389.591	5%	-7.922.947	-28%

Nota: Se debe considerar la tabla 3 como referencia para la descripción de los productos de la columna CPCN en el gráfico 3 y en la tabla 4.

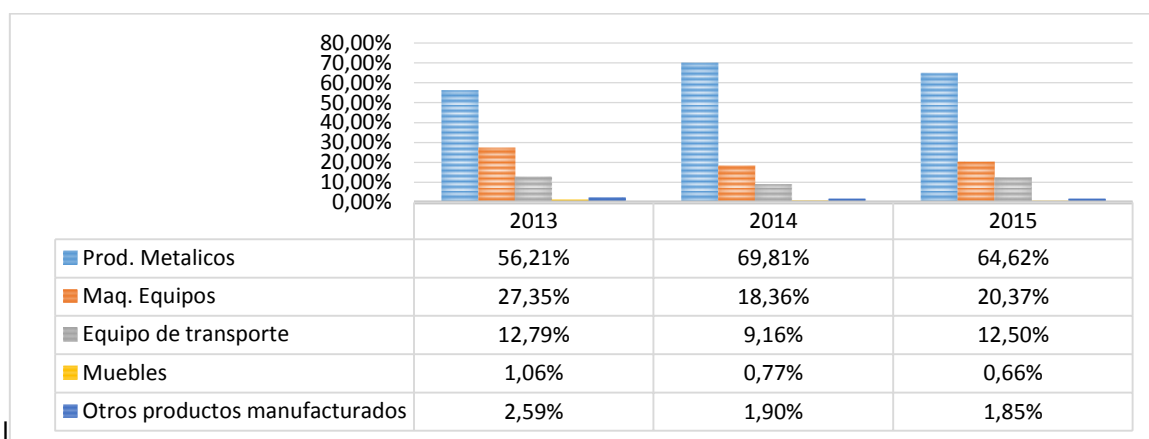
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

Como podemos observar los principales productos de exportación son los minerales, electricidad, gas y agua para el período 2013-2015. Al analizar el petróleo siendo este uno de los principales productos dentro de esta categoría, podemos apreciar que ha sufrido una variación muy considerable tanto en su precio como en su exportación, lo que ha perjudicado en la Balanza Comercial, razón por la cual el gobierno ha tomado medidas correctivas como es la implementación de salvaguardias con el fin de incentivar al consumo nacional, y disminuir las importaciones con el fin de equilibrar la balanza comercial.

Sin embargo para dar cumplimiento a nuestro objeto estudio analizaremos la cuenta de productos metálicos, maquinaria y equipo, ya que dentro de esta clasificación está la subcuenta Muebles; durante el año 2013 la cuenta CPCN 4 ocupa el 6to. puesto entre los principales productos de exportación, para el 2014 pasa al 4to puesto, debido a un incremento del 49% con respecto al 2013.

Para el año 2015 ocupa el 5to puesto esto se debe a la disminución del 21% de las exportaciones de estos productos, a continuación analizaremos las causas de dichas variaciones:

Gráfico 6: Participación anual de la exportación de la cuenta (CPCN 4)


Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

Tabla 5: Evolución de las exportaciones de la cuenta CPCN 4

Productos / Años	2013	2014 sd	2015 p	2013 - 2014		2014 - 2015	
				V. Abs.	V. Rel.	V. Abs.	V. Rel.
Productos metálicos	659.745	1.220.628	894.048	560.883	85%	-326.580	-50%
Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos	320.965	320.973	281.766	8	0%	-39.207	-12%
Equipo de transporte	150.137	160.203	172.976	10.066	7%	12.773	9%
Muebles	12.454	13.385	9.114	931	7%	-4.271	-34%
Otros productos manufacturados	30.458	33.280	25.630	2.822	9%	-7.650	-25%
Total productos metálicos, maquinaria y equipo	1.173.759	1.748.469	1.383.534	574.710	49%	-364.935	-21%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

El incremento porcentual del período 2013-2014, se da a raíz de las variaciones de sus subcuentas siendo la principal Productos Metálicos que tuvo un incremento del 85%, seguida de un incremento del 9% en Otros productos manufacturados; las subcuentas Equipo de transporte y Muebles tuvieron un incremento del 7% y la cuenta Maquinaria, equipo y aparatos electrónicos no tuvo una variación sustancial con respecto al año anterior.

Durante el período 2014 -2015 se dio una disminución en casi todos los productos que se encuentran dentro de esta categoría, siendo la principal subcuenta de variación Productos metálicos con una disminución del 50%, seguida de Muebles

con una disminución del 34%; Otros productos manufacturados con una disminución del 25%.

En cuanto a nuestro enfoque podemos determinar que las exportaciones de muebles para el año 2015 tuvieron una gran afectación, ya que para el Ecuador es muy difícil competir en el mercado, debido los factores del costeo siendo el principal la mano de obra ya que en nuestro país el número de horas de trabajo es de 40 horas y en otros países es de 44 y 48 horas y esa es una de las mayores desventajas con las que cuenta el país pese a que se cuente con productos de primera calidad.

Principales productos de Importación

A continuación se procederá a realizar el análisis de los principales productos de importación, dando especial énfasis en la cuenta de productos metálicos, maquinaria y equipo (CPCN 4), ya que dentro de la misma se encuentra la participación de las importaciones de muebles en la Balanza de Comercial.

Tabla 6: Principales productos de Importación

CPC / CPCN ⁵	Productos / Años
0	Productos de la agricultura, silvicultura y pesca
1	Minerales, electricidad, gas y agua
2	Productos alimenticios, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir y productos del cuero
3	Otros bienes transportables, excepto productos metálicos, maquinaria y equipo
4	Productos metálicos, maquinaria y equipo
6	Servicios comerciales de distribución; alojamiento; servicios de suministros de comidas y bebidas; servicios de transporte y servicios de distribución; electricidad, gas y agua
7	Servicios financieros y servicios relacionados; servicios inmobiliarios y servicios de leasing
8	Servicios prestados a las empresas y de producción

⁵ CPCN: Clasificación de Productos en la Contabilidad Nacional

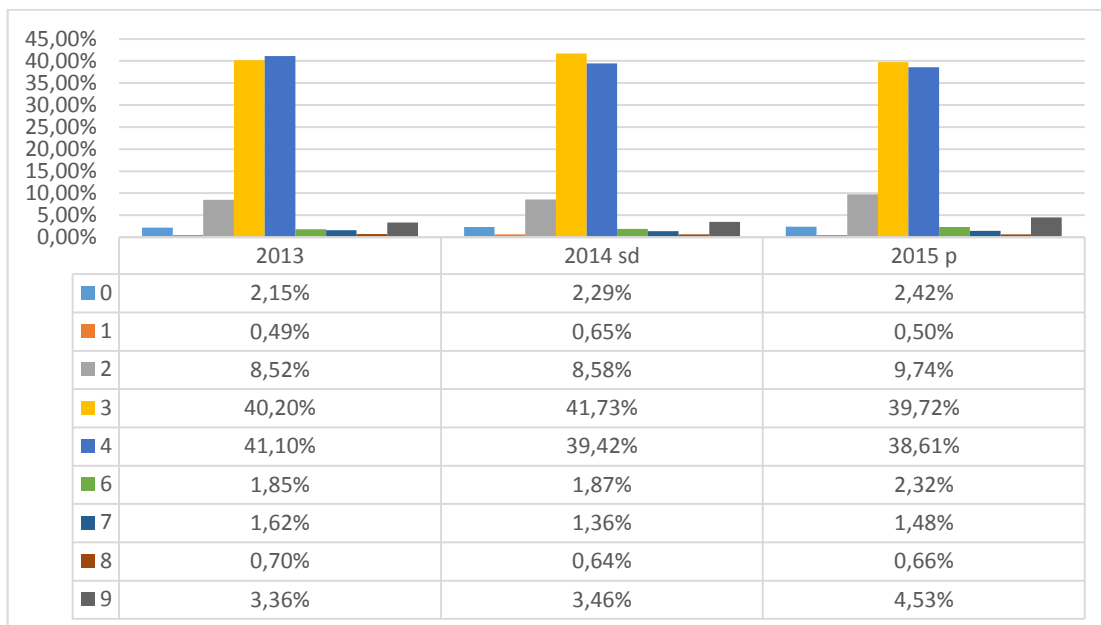
9

Servicios para la comunidad, sociales y personales

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

Gráfico 7: Participación anual de los principales productos de importación



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

Tabla 7: Evolución de los principales productos de importación

CPCN	2013	2014 sd ⁶	2015 p ⁷	2013 - 2014		2014 - 2015	
				V. Abs.	V. Rel.	V. Abs.	V. Rel.
0	633.660	692.392	574.668	58.732	9,27%	-117.724	-17,00%
1	145.443	197.183	119.687	51.740	35,57%	-77.496	-39,30%
2	2.509.162	2.587.911	2.309.352	78.749	3,14%	-278.559	-10,76%
3	11.843.903	12.591.896	9.414.615	747.993	6,32%	-3.177.281	-25,23%
4	12.106.506	11.893.573	9.151.877	-212.933	-1,76%	-2.741.696	-23,05%
6	546.334	562.994	550.958	16.660	3,05%	-12.036	-2,14%
7	477.247	409.187	350.843	-68.060	-14,26%	-58.344	-14,26%
8	206.217	193.520	157.513	-12.697	-6,16%	-36.007	-18,61%
9	991.155	1.044.937	1.073.032	53.782	5,43%	28.095	2,69%
TOTAL	29.459.627	30.173.593	23.702.545	713.966	2,42%	-6.471.048	-21,45%

⁶ Sd: Semi-definido

⁷ P: provisional

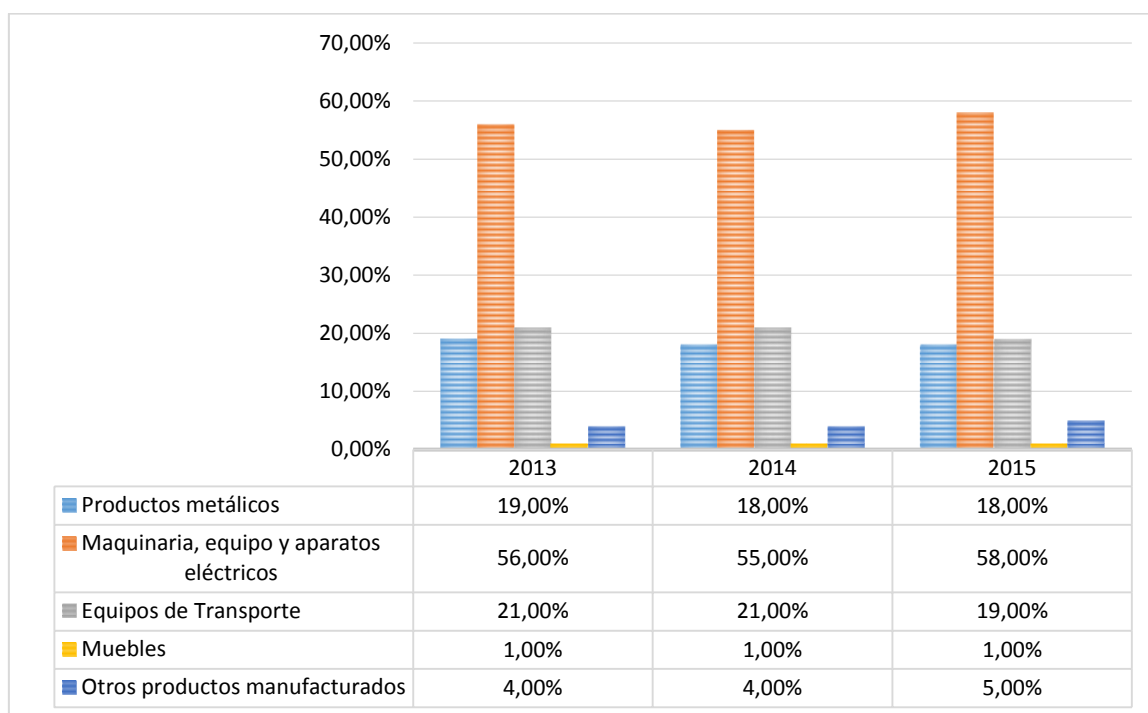
Nota: Se debe considerar la tabla 6 como referencia para la descripción de los productos de la columna CPCN en el gráfico 7 y en la tabla 7.

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

En el período 2013-2014 los principales productos de importación fueron la cuenta Productos metálicos, maquinaria y equipo que para el año 2013 representa el 41.10%, el mismo que para el año 2014 tuvo una disminución del 1.76%; y Otros bienes transportables, excepto productos metálicos maquinaria y equipo representa el 40.20% para el año 2013, a su vez esta cuenta tuvo un incremento del 6.32% para el período 2014.

No obstante para el período 2014 - 2015 se observa un escenario diferente ya que la cuenta Otros bienes transportables, excepto productos metálicos maquinaria y equipo, ocupa el primer lugar durante los años 2014-2015 a pesar de que para el año 2015 se dio una disminución del 25.23%; el segundo puesto lo ocupa la cuenta Productos metálicos, maquinaria y equipo que disminuyó en 23.05%, cabe recalcar que esto se debe a raíz de la implementación de las medidas de salvaguardias que se aplicaron a la importación de productos. A continuación analizaremos la cuenta CPCN 4 para dar cumplimiento con el análisis de las importaciones de muebles:

Gráfico 8: Participación anual de la importación de la cuenta (CPCN 4)


Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

Tabla 8: Evolución de la importación de la cuenta (CPCN 4)

Productos / Años	2013	2014 sd ⁸	2015 p ⁹	2013 - 2014		2014 - 2015	
				V. Abs.	V. Rel.	V. Abs.	V. Rel.
Productos metálicos	2.242.707	2.191.807	1.616.944	-50.900	-2,27%	-574.863	-
Maquinaria, equipo y aparatos eléctricos	6.753.084	6.570.906	5.276.677	182.178	-2,70%	1.294.229	-
Equipo de transporte	2.486.557	2.528.764	1.755.054	42.207	1,70%	-773.710	-
Muebles	103.796	92.063	58.942	-11.733	11,30%	-33.121	-
Otros productos manufacturados	520.362	510.033	444.260	-10.329	-1,98%	-65.773	-
Productos metálicos, maquinaria y equipo	12.106.506	11.893.573	9.151.877	-212.933	-1,76%	-2.741.696	-

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Realizado por: Las autoras

⁸ Sd: Semi-definido

⁹ P: provisional

La afectación que representa la cuenta Productos metálicos, maquinaria y equipo durante el período 2013-2014, se da debido a la disminución en todas las subcuentas, siendo una de las más representativas Muebles ya que representa el 11.30%. Durante el período 2014-2015 se presenta un escenario casi similar al período 2013-2014 ya que Muebles volvió a disminuir, pero en este período con mayores puntos porcentuales, los mismos que representan el 35.98%; así mismo todas las subcuentas disminuyeron en mayor proporción con respecto al año anterior.

Estructura Sectorial

Tabla 9: Estructura Sectorial a Nivel Nacional y Provincial No. de establecimientos

NIVEL NACIONAL			PROVINCIA DEL AZUAY		
Sectores	Recuento	Porcentaje	Sectores	Recuento	Porcentaje
Manufactura	47.867,00	9,60%	Manufactura	4.886,00	13,90%
Comercio	269.751,00	53,90%	Comercio	17.312,00	49,10%
Servicios	181.427,00	36,30%	Servicios	12.923,00	36,60%
Otros ¹⁰	1.172,00	0,20%	Otros	154	0,40%
TOTAL	500.217,00	100%	TOTAL	35.275,00	100%

Fuente: INEC, Censo de Población y Vivienda 2010

Realizado por: Las autoras.

Como podemos observar tanto a nivel nacional como local el sector del comercio supera al resto de sectores, siendo ésta una de las principales actividades, seguida por el sector de servicios y en tercer lugar se encuentra la manufactura, dentro de la cual estaría el sector maderero; en el que existen 47.867 establecimientos a nivel nacional, y a nivel local 4.886, siendo una cifra muy representativa dentro de la provincia y a nivel nacional.

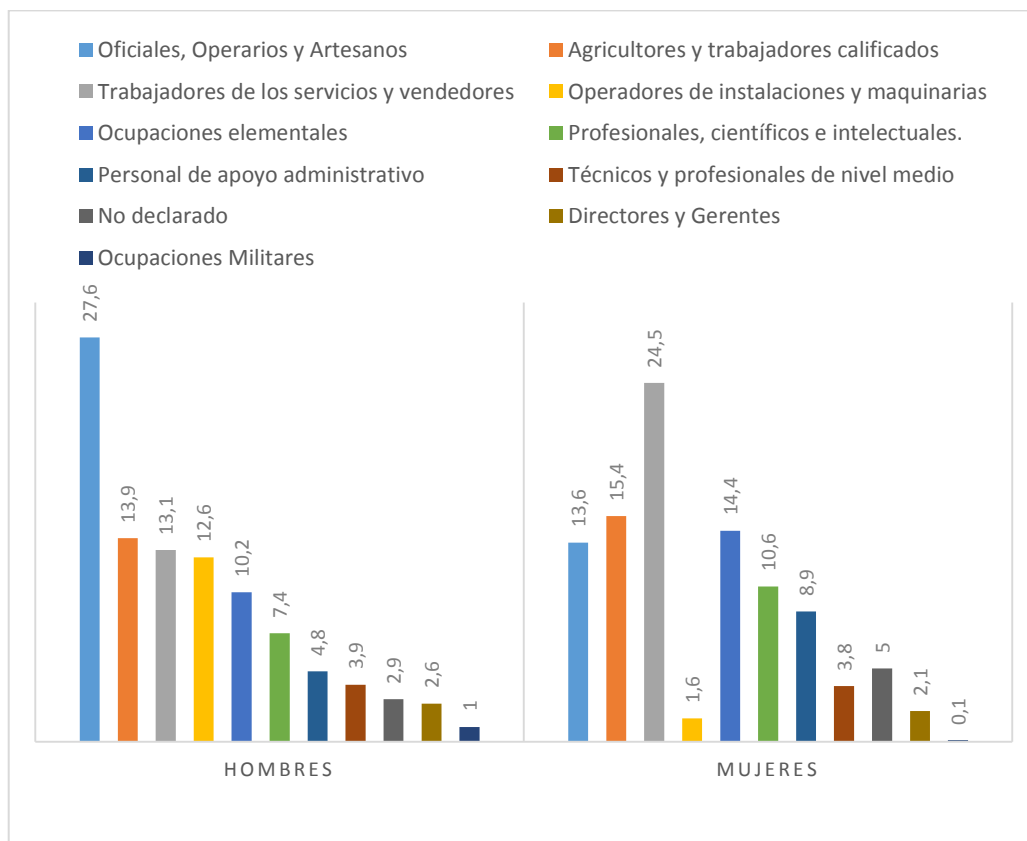
Ocupación de los Azuayos

Las tres ramas más representativas son: oficiales, operarios y artesanos, trabajadores de los servicios y vendedores y los agricultores y trabajadores

¹⁰ Otros: Agricultura, Minas, Organizaciones y Órganos Extraterritoriales

calificados, los mismos que generan mayor fuente de empleo para los azuayos, tanto para hombres como para mujeres.

Gráfico 9: Ocupación de los Azuayos



Fuente: INEC, Censo de Población y Vivienda 2010

Realizado por: Las autoras.

Dentro del rubro fabricación de muebles de madera: sillas, sillones, butacas para teatros, sofás, sofá cama, tresillos y sillones, se detalla la información sobre la distribución del personal en la Provincia del Azuay, en el que podemos observar cuan representativo es el sector maderero:

Tabla 10: Actividad Económica de los Habitantes del Azuay – Fabricación de Muebles.

Total Personal Remunerado		Total Personal Remunerado	Total Personal No Remunerado	Total Personal Ocupado		Total Personal Ocupado
Hombres	Mujeres			Hombres	Mujeres	
1.718	490	2.208	605	2.213	600	2.813

Fuente: INEC, Censo Económico 2010.

Realizado por: Las autoras.

La tabla 10: Actividad Económica de los Habitantes del Azuay – Fabricación de Muebles, representa dos grupos económicos los mismos que son: el personal remunerado y el personal no remunerado, al sumarse estos dos grupos obtenemos el total del personal ocupado dentro de la sección de fabricación de muebles de madera.

Al examinar la mano de obra entre hombres y mujeres podemos evidenciar que el número de hombres supera al de mujeres, es decir, la mano de obra masculina es mucho más representativa en el sector, debido a que en las empresas y talleres de muebles de madera los hombres trabajan en las secciones de máquinas, lacado, armado y secciones que requieren de mayor fuerza, aunque hay que recalcar que existen varias mujeres que también realizan este tipo de actividades, pero por lo general al personal femenino se lo contrata para secciones como tapizado, lijado, y empacado.

Dentro del rubro del Personal no remunerado se encuentran las personas que trabajan en libre ejercicio profesional, patrones, socios y pasantes tanto de colegios como de universidades.

Como observamos en el gráfico #9 en la provincia del Azuay, el rubro de oficiales y operarios es el más representativo en la categoría de hombres y al compararlo con la tabla #10 podemos determinar que es evidente que la fuerza masculina es la más representativa en el sector.

1.4 Muebles Vitefama

Gráfico 10: Logo Vitefama



Fuente: <http://www.vitefama.com.ec/>

1.4.1 Antecedentes de la empresa

Vicente, Teófilo, Fausto y Marco amigos universitarios, uno de ellos trabajaba en el CREA y tres de ellos trabajaban en Artepráctico (una de las primeras y más grande industria de Sudamérica) las 8 horas diarias de jornada laboral y al mismo tiempo estudiaban.

Una vez concluida su jornada universitaria decidieron emprender su propio negocio de retapizados, el mismo que se inició en un taller al cual acudían a realizar sus obras luego de su jornada universitaria y de trabajo. Es así como el taller de retapizados toma el nombre de VITEFAMA por estos cuatro amigos emprendedores tomando las dos primeras letras de cada nombre de ellos.

Al ver que su idea emprendedora crecía Vicente, Teófilo, Fausto y Marco, decidieron hacer mucho más emprendedor este nuevo reto y empezaron con sus respectivas aportaciones de capital, a pesar de esto no todos trabajaban en el taller, es decir, uno de ellos solo hizo su aportación de capital y el resto se dedicaba a sus obras. Es así que el negocio empieza a tener una buena trayectoria siendo los principales destinos para la comercialización de muebles Quito y Manta.

Al ver la acogida que tenían en el mercado, Vicente y Marco deciden retirarse y abrir su propio negocio, quedando únicamente al mando del taller Teófilo y Fausto; unos pocos meses antes de que el Ecuador se dolarice Fausto decide retirarse del negocio para emprender nuevas metas, quedando únicamente Teófilo como dueño, quien continua hasta el día de hoy con el negocio.

A pesar de que existieron muchos factores como la guerra, problemas de electricidad, el problema de la Josefina, la dolarización, la política y el problema más reciente de salvaguardias, Teófilo no piensa darse por vencido y continúa haciendo crecer a su empresa con sus altos conocimientos en el campo, debido a que en el tiempo que prestó sus servicios en Artepráctico él adquirió muchos conocimientos porque estuvo en constante rotación de puestos de trabajo; hoy en día Vitefama es un negocio netamente familiar. Ahora cuenta con varios locales en lugares muy estratégicos y muchos de ellos son inmuebles propios.

1.4.2 Reseña Histórica

“En Octubre de 1988, conjuntamente con dos compañeros de la Universidad del Azuay, una vez egresados de la facultad de Administración de Empresas, decidimos emprender una actividad orientada al servicio de retapizado y reparación de muebles para el hogar, en un área de 24m². Dicha actividad lo realizábamos de forma personal como segunda jornada de labor, porque en ese entonces dos de los socios laborábamos en Industrias Artepráctico y el tercero en el Centro de Reconversión Económica del Azuay, Cañar y Morona Santiago CREA.

Transcurrido aproximadamente un año se incorpora un nuevo socio, en donde nace el nombre Comercial de nuestra actividad VITEFAMA, que está compuesto de las primeras dos letras de los socios Vicente, Teófilo, Fausto, Marco, época en la cual la actividad del negocio iba tomando mayor crecimiento y desarrollo, alcanzando un éxito muy relevante.

En su inicio contábamos con un solo trabajador para paulatinamente a medida que iba creciendo las operaciones se incorpora más trabajadores y se tuvo que ampliar el área de trabajo a 120m². En donde no solo se daba servicio sino también se comenzó a producir nuestros propios productos y comercializarlo en la ciudad y en algunas provincias del país.

Mientras las operaciones del negocio se daban con el mejor éxito se desprenden dos de nuestros socios en forma paulatina, sin embargo se tuvo que continuar con más empeño y dedicación, teniendo que arrendar un local más amplio en el Parque Industrial; incorporar nuevos productos a la producción y comercialización hasta que fue posible adquirir una nave en el parque industrial.

Tuvieron que pasar muchas circunstancias como la crisis energética, guerra con el Perú, devaluaciones aceleradas a tal punto que mi último socio decidió separarse, para desde ese entonces convertirnos en una empresa netamente de índole familiar. Y hoy contamos con una planta de producción

de 3.500m². En Ricaurte, con dos locales comerciales en la ciudad de Cuenca, uno de ellos de 1.500m² de exhibición y uno en la ciudad de Quito y canales de Distribución en las principales ciudades del país como son: Guayaquil, Loja, Machala, Ambato, Riobamba, Santo Domingo, Manta, Portoviejo, Ibarra.” (Vitefama, Vitefama, s.f.)

1.4.3 Valores y Principios

Trabajo en Equipo: es uno de los principales valores de la empresa ya que ayuda a que los procesos fluyan de manera ordenada y eficiente, procurando siempre lograr en equipo los objetivos establecidos.

Excelencia: buscar siempre la calidad en el trabajo diario y alcanzar los niveles requeridos por nuestros clientes, esta excelencia implica también un servicio de calidad.

Puntualidad: este valor es importantísimo en la empresa puesto que de esto depende la satisfacción de nuestros clientes de acuerdo a la entrega pactada del producto terminado.

Honestidad: es un valor indispensable entre todos los trabajadores, el mismo que engloba la veracidad, decencia, honradez hacia los demás colaboradores. A partir de este valor alcanza la confianza anhelada para cumplir con una conducta recta e intachable.

Responsabilidad Social: respetar el bienestar de nuestros empleados reconociendo su importancia dentro de la empresa.

Respeto: con este valor se identifica la calidad de gente de los trabajadores y su manera de convivir en equipo creando un clima laboral efectivo en la empresa.

1.4.4 Misión

Nuestro compromiso va más allá de diseñar, fabricar, y proveer muebles de alta calidad que cumplan las expectativas del mercado ecuatoriano, por ende deleitar a nuestros clientes, también estamos comprometidos a contribuir con el desarrollo económico y social de la ciudad por medio de la creación de fuentes de trabajo. (Vitefama, s.f.)

1.4.5 Visión

Muy orgullosos de nuestro pasado y proyección futura nos hemos propuesto ser los número uno en la industria nacional, y colocarnos entre los líderes a nivel internacional. (Vitefama, s.f.)

1.4.6 Plan Estratégico

Objetivo General

Posicionar la marca en el mercado nacional e internacional, ofreciendo productos de excelente calidad, para lograr mantenernos en el mismo, satisfaciendo así las necesidades de los clientes.

Objetivos Específicos

1. Mejorar la productividad de la empresa.
2. Expandir la empresa hacia los mercados internacionales, e incrementar el posicionamiento dentro del mercado local.
3. Expandir la empresa sin afectar el medio ambiente, cumpliendo con todas las normas y requisitos ambientales inherentes a la actividad.
4. Posicionar a la empresa como líder en diseños innovadores y productos de calidad.
5. Mejorar el rendimiento laboral.

Estrategias

1. Para mejorar la productividad es necesario cambiar la maquinaria obsoleta por una de mayor fluidez y tecnología.
2. Mediante el estudio de mercado para ver el nivel de satisfacción de los clientes.
3. Trabajar con proveedores certificados, utilizar materiales sin plomo y menos contaminantes.
4. Conseguir diseñadores de renombre y con un plan mensual y realizar un procedimiento de control de calidad.
5. Capacitar a los trabajadores, brindarles oportunidades para que culminen sus estudios secundarios, es decir, generar una cultura de superación.

Procedimientos

1. Dividir en dos líneas de producción tapizado y madera.
2. Escoger personal idóneo para cada línea de producción.
3. Hacer un manual de responsabilidades y tareas de cada uno de ellos.
4. Contar con diseñadores de primera.
5. Tener reuniones con el área comercial para saber lo que necesita el cliente.

1.4.7 Organismos a los que pertenece Vitafama

Vitafama, se encuentra afiliado en diferentes organismos como son, AIMA (Asociación de Industriales de la Madera), Cámara de la pequeña Industria (CAPIA), Mucho Mejor Ecuador, Cámara de Comercio de Cuenca dentro de los cuales existen varias empresas dedicadas a la producción/comercialización de muebles de madera, a continuación detallaremos a que se dedica cada uno de estos organismo y las empresas que se encuentran afiliados a los mismos.

Asociación Ecuatoriana de Industriales de la Madera (AIMA)

Es una entidad gremial, nacional, privada, sin fines de lucro, creada en 1976 al amparo de las leyes ecuatorianas, con el objeto de promover el desarrollo forestal sustentable, incentivar la reforestación, e impulsar el crecimiento y competitividad de la industria maderera. (Asociación Ecuatoriana de Industriales de la Madera, 2016)


Ah Corp.
Ecuador
Decosa
Diserval
Moldec
Artempo
Italmueble
Colineal
Vitefama

Servicios para afiliados:

- Gestión y representación a nivel gubernamental e internacional
- Apoyo al socio
- Proyectos
- Charlas, talleres y mesas de trabajo
- Convenios de beneficios
- Información (Asociación Ecuatoriana de Industriales de la Madera, 2016)

Cámara de la pequeña industria (CAPIA)

Se definen por el afán de ser una institución de servicio, donde se puede llevar a cabo los proyectos de una amplitud superior al ámbito de una empresa, por lo que su razón de ser es el servicio hacia los demás. (Cámara de la Pequeña y Mediana Industria de Cuenca, 2016)


Arquitectura Interior Taller
Burgues Cia. Ltda
Cardeca Cia. Ltda
Decomuebles
Industria Maderera del Austro
Karpintesa Cia. Ltda
Muebles Vitae
Practika Muebles
Vitefama


Objetivos:

- Promover la internacionalización de las empresas afiliadas.
- Promover la competitividad y el consumo responsable.

- Promover y desarrollar sistemas de capacitación y mejoramiento.
- Promover la investigación, innovación y desarrollo tecnológico de nuestros afiliados.
- Promover la asociatividad y toda forma lícita de organización empresarial.
- Promover la responsabilidad social, comercio justo y el desarrollo sustentable en las actividades empresariales de sus afiliados. (Cámara de la Pequeña y Mediana Industria de Cuenca, 2016)

Cámara de Comercio de Cuenca

Apoya y actúa en representación del sector comercial ante las instituciones públicas privadas, a nivel local y nacional, en gestiones que pretenden un entorno favorable para el desarrollo de la actividad empresarial y sectorial. Defiende las instituciones democráticas, la libertad de empresa y la iniciativa privada en el área gremial con calidad, ética y responsabilidad, busca la defensa y el bienestar de sus afiliados, empleados y comercio en general. (Cámara de Comercio de Cuenca, 2016)


Salinas Pozo Milton Patricio
Mueblestar
Torres Cajilima Luis Alberto
Soliz Arias Christian Augusto
Vera Vázquez Santiago Paul
Calle rodas Ángel Maria
Zona Muebles Zonmue Cia. Ltda.
Officenter
Línea A1 Muebles
Diseño y Confort
Vitefama
Top Line
Moblime
Mademuebles
Colineal Corporation Cia. Ltda.
Dekorss's Muebles
Madeform
Muebles Bolivar
Talleres Ilco
Forcont Cia. Ltda.
Diserval

Servicios y productos para sus afiliados:

- Facilidades y servicios para desarrollar sus actividades productivas
- Capacita y actualiza de manera constante a los actuales y futuros profesionales
- Fomenta el emprendimiento como actividad esencial para la generación de fuentes de trabajo

- Vela por los intereses de sus socios, al ser voceros del sector comercial y productivo, ante las autoridades locales y nacionales.
- Capacita constantemente a su personal, con el fin de brindar servicios de excelencia. (Cámara de Comercio de Cuenca, 2016)

Mucho mejor si es hecho en Ecuador

Es una corporación privada que se encarga de fomentar la preferencia por el consumo de productos y servicios ecuatorianos de calidad, cuenta con más de 470 marcas asociadas, y buscan la mejora continua de las empresas avaladas. (Mucho mejor si es hecho en Ecuador , 2016)

Beneficios de los socios:

- Plan de fortalecimiento de calidad
- Asesoría
- Consultoría
- Convenciones
- Representatividad
- Servicio al Cliente (Mucho mejor si es hecho en Ecuador , 2016)


Ecua Mueble
Industrias Metálicas Gordon
Vitefama

Una de las fábricas más grandes dentro de la provincia del Azuay es COLINEAL y está considerada dentro de las 500 empresas en el ranking de los Mayores Contribuyentes, pero cabe recalcar que no se puede comprar con esta empresa ya que sus activos e ingresos no son comparables con Vitefama al ser mucho mayores, además existen muchas pequeñas y micro empresas dedicadas a la producción/venta de muebles de madera y varios talleres artesanales que no se encuentran agremiados a ningún tipo de institución pero que aportan a la economía del país.

1.4.8 Base Legal

El Contribuyente Especial VITEFAMA siendo una persona natural obligada a llevar contabilidad teniendo 4 establecimientos abiertos y 1 establecimiento cerrado a nivel nacional, está dedicado a la actividad económica de la Fabricación de Muebles de cualquier material acogiéndose a la normativa legal vigente como es la L.O.R.T.I, Código de Trabajo, Reglamento Interno y a la normativa emitida por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

Como habíamos mencionado el Contribuyente VITEFAMA es considerado especial, por lo tanto se considera Contribuyente Especial a todo aquel contribuyente, ya sea persona natural o sociedad, calificado formalmente como tal por la Administración Tributaria debido a su importancia económica definida en parámetros especiales, que coadyuva a la recaudación efectiva de los tributos, sujetándose a las normas especiales con relación al cumplimiento de sus deberes formales y pago de los tributos.

Vitefama al estar calificada como persona natural obligada a llevar contabilidad se rige bajo las siguientes condiciones:

- El capital con el que operen sea propio y que al inicio de sus actividades económicas o al 1° de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta,
- Sus ingresos brutos anuales de dichas actividades del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas, y
- Los costos y gastos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior superen las 12 fracciones básicas desgravadas de impuesto a la renta.
- Deben estar representados por un Contador Público, legalmente autorizado e Inscrito en el RUC.

Vitefama tiene ciertos deberes formales que debe cumplir con el SRI como son:

1. Inscribirse en los registros pertinentes (RUC), proporcionando los datos necesarios relativos a las actividades económicas y comunicar oportunamente los cambios que se presenten.
2. Emitir y entregar comprobantes de venta y retención autorizados.
3. Llevar los libros y registros contables que están relacionados con la actividad económica, utilizando los servicios de un profesional de la rama contable.
4. Presentar y pagar las declaraciones de los impuestos (IVA, Impuesto a la Renta y el Impuesto a la Propiedad de Vehículos Motorizados), conforme al noveno dígito del RUC, a través de la página del SRI, así como también la información relativa a sus actividades económicas mediante los anexos (Anexo Relación de Dependencia, Anexo Transaccional Simplificado).
5. Acudir a las oficinas del SRI cuando sea necesario.

Con respecto a la normativa que emite el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social se definen las obligaciones que tiene el empleador con el IESS, así como las obligaciones que se tiene con los empleados, las mismas que la empresa las aplica y son:

Obligaciones del Empleador

1. Inscripción del trabajador con relación de dependencia, desde el primer día de trabajo.
2. Informar sobre novedades tales como incremento de sueldo, avisos de entrada y salida de un empleado.
3. Pago de aportes.
4. Registro de tiempo parcial en el caso de que exista trabajadores que laboren a medio tiempo.
5. Para el cálculo de los aportes es necesario tomar en cuenta todos los rubros que componen el salario.

Obligaciones con los empleados

1. Pago como mínimo el sueldo básico unificado debiendo acogerse a la tabla de los sueldos sectoriales de acuerdo a cada cargo.
2. Afiliación al IESS desde el primer día de trabajo.



3. Pago de horas extras y suplementarias.
4. Pago de beneficios, como décimo tercero y décimo cuarto en las fechas correspondientes y el pago de los Fondos de Reserva correspondientes.
5. Un período de vacaciones remuneradas.
6. Otorgar licencias tanto por maternidad como paternidad.
7. Subsidio por maternidad.
8. Entregar certificados de trabajo.
9. Pago por concepto de utilidades.

1.4.9 Organigrama Estructural y Funcional

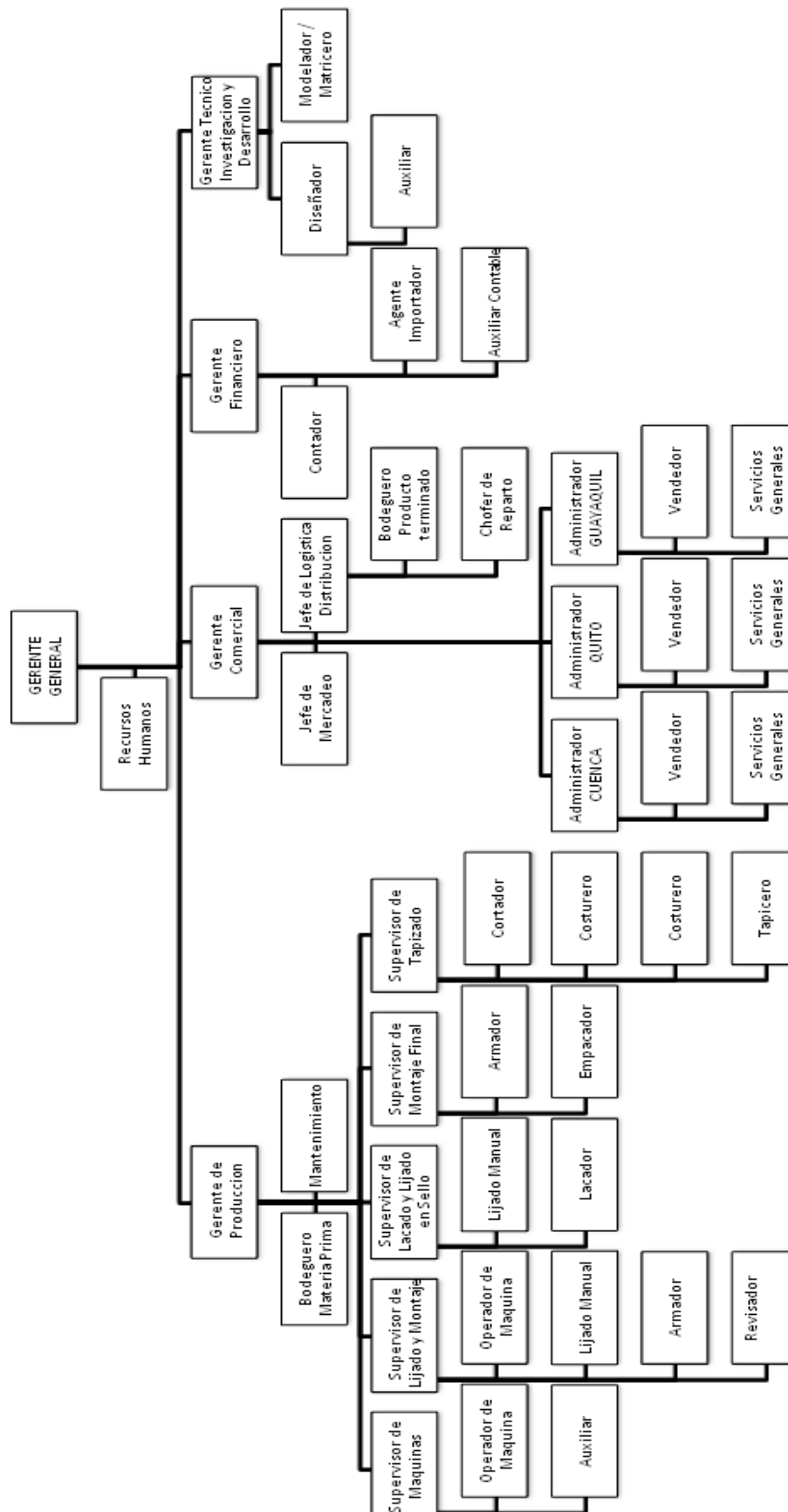


Tabla 11: Funciones de los diferentes departamentos

Departamento	Responsable(s)	Funciones
Administrativo	Ing. Teófilo Castro Gerente General	Realizar revisiones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos. Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con los objetivos propuestos. Designar todas las posiciones gerenciales para el crecimiento de la empresa. Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de la empresa.
Recursos Humanos	Sra. Elizabeth Lupercio	Planeamiento y organización de los Recursos Humanos. Liquidación de sueldos y jornales. Capacitación. Servicios médicos y sociales.
Producción	Ing. Eugenio Castillo, Arq. Fernando Castro	Ingeniería. Producción. Control de las capacidades de producción. Control de la calidad y mantenimiento.
Comercialización	Sra. Elida Salinas, Ing. Italo Castro	Marketing y Publicidad Distribución. Planeamiento de ventas. Operaciones de ventas.
Finanzas	Sra. Diana Peláez, Sr. Ricardo Castro	Planeamiento financiero. Tesorería, pagos y cobros. Contabilidad Control de gestión presupuestaria y tributación.
Investigación y Desarrollo	Sra. Jackeline Castro	Diseño y desarrollo de proyectos (nuevos artículos, prototipos, cambios en artículo)". (López Salazar, Análisis y propuesta de mejoramiento de la producción en la Empresa Vitefama, 2013).

Fuente: Vitefama.**Realizado por:** Las autoras.

1.4.10 Líneas de Productos

Tabla 12: Líneas de Productos Vitefama

LINEA MODERNA		PRODUCTO	DISEÑO
DORMITORIO	EIFFEL	Cama, velador, cómoda, espejo, semanero, tocador y banco.	
LINEA CLASICA		PRODUCTO	DISEÑO
DORMITORIO	CHARLESTON	Cama, velador, cómoda y espejo, semanero, tocador, espejo y banco, baúl pie de cama.	
LINEA CONTEMPORANEA		PRODUCTO	DISEÑO
DORMITORIO	GRECIA	Cama, velador	
LINEA MODERNA		PRODUCTO	DISEÑO
COMEDORES	EIFFEL	Aparador y espejo, vitrina, mesa rectangular, sillas, bar.	
LINEA CLASICA		PRODUCTO	DISEÑO
COMEDORES	CHARLESTON	Aparador y espejo, vitrina, mesa de comedor, silla, butaca.	
LINEA MODERNA		PRODUCTO	DISEÑO
SALAS	STAR	Triple, doble, mesa esquinera, puff, mesa de centro.	
LINEA CLASICA		PRODUCTO	DISEÑO
SALAS	CHARLESTON	Triple, doble, individual, mesa de centro.	
COMPLEMENTOS		PRODUCTO	DISEÑO
COMPLEMENTOS	CINE EN CASA	Cine en casa Novo	
RECLINABLES		PRODUCTO	DISEÑO
RECLINABLES	SALAS	Sala reclinable Georgia	
EXTERIORES		PRODUCTO	DISEÑO
EXTERIORES	COMEDOR	Comedor exteriores	
EXTERIORES	SALAS	Salas exteriores	

Fuente:www.vitefama.com

Realizado por: Las autoras.

1.4.11 Cobertura Geográfica

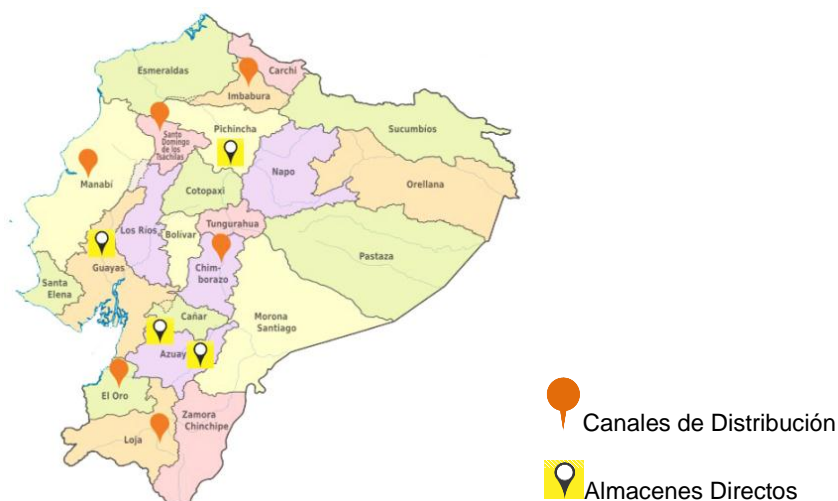
Vitefama cuenta con almacenes y canales de distribución propios en donde se comercializan sus diferentes productos:

Tabla 13: Cobertura Geográfica VITEFAMA

Almacenes Directos		Canales de Distribución	
Ciudad	Dirección	Ciudad	
Cuenca	Fábrica Ricaurte: 10 de Agosto y Julia Bernal.	Manta	Ambato
	Centro del Hogar El Vergel: Manuel J. Calle y Alfonso Cordero esquina.	Machala	Ibarra
Quito	Edmundo Carvajal y Pasaje E. (subida CC El Bosque).	Riobamba	Santo Domingo
Guayaquil	Circunvalación Sur – Urdesa	Loja	

Realizado por: Las autoras.

Gráfico 11: Cobertura Geográfica Vitefama



Realizado por: Las autoras.

1.4.12 Estados Financieros 2013-2015

VITEFAMA ESTADO DE SITUACION AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO	2013	2014	2015
	\$	\$	\$
Activo Corriente	1.110.618,03	1.542.049,96	1.032.665,13
	\$	\$	\$
Activo No Corriente	1.940.537,37	3.074.246,51	3.578.390,10
	\$	\$	\$
TOTAL ACTIVO	3.051.155,40	4.616.296,47	4.611.055,23
PASIVO			
		\$	\$
Pasivo Corriente	\$ 930.476,79	1.190.085,11	1.840.805,38
		\$	\$
Pasivo No Corriente	\$ 737.407,58	1.937.069,75	1.258.411,00
	\$	\$	\$
TOTAL PASIVO	1.667.884,37	3.127.154,86	3.099.216,38
	\$	\$	\$
Patrimonio	1.383.271,03	1.489.141,61	1.511.838,85
	\$	\$	\$
TOTAL PATRIMONIO	1.383.271,03	1.489.141,61	1.511.838,85
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3.051.155,40	4.616.296,47	4.611.055,23

VITEFAMA ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE

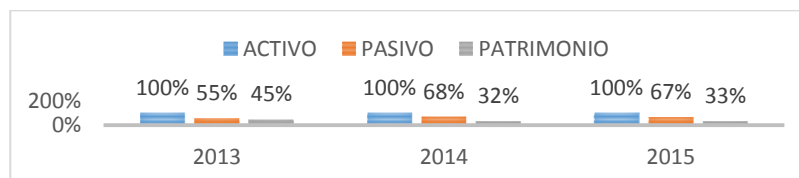
	2013	2014	2015
Ingresos de Operación	\$2.954.508,56	\$3.925.196,60	\$4.053.612,72
Costo de Ventas	\$1.735.744,09	\$2.512.946,54	\$2.625.221,41
Utilidad Bruta	\$1.218.764,47	\$1.412.250,06	\$1.428.391,31
Gastos Operacionales	\$1.006.584,34	\$1.036.918,73	\$1.132.756,38
Utilidad Operacional	\$212.180,13	\$375.331,33	\$295.634,93
Otros Ingresos no Operacionales	\$3.040,26	\$14.036,61	\$11.698,35
Utilidad antes de 15% trabajadores	\$215.220,39	\$389.367,94	\$307.333,28
Participación trabajadores	\$32.283,06	\$58.405,19	\$46.099,99
Utilidad Antes de Impuestos	\$182.937,33	\$330.962,75	\$261.233,29
Impuesto a la Renta	\$47.644,07	\$99.452,96	\$75.047,65
Utilidad Líquida	\$135.293,26	\$231.509,79	\$186.185,64
Reservas	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$135.293,26	\$231.509,79	\$186.185,64

1.4.13 Estructura Financiera

La Estructura Financiera de una empresa hace referencia a cómo está compuesto el capital o los recursos que se utilizan para su financiamiento, los mismos que pueden ser fondos propios o ajenos a corto o a largo plazo. Mediante esta estructura se puede observar la capacidad de una empresa para hacer frente a sus deudas y como recurrir a las mismas.

"Cuanto más elevada sea la razón de deuda a activos totales mayor será el riesgo financiero; cuando más baja sea ésta razón menor será el riesgo financiero. Cuanto más elevado sea el porcentaje de financiamiento derivado del capital de los accionistas, mayor será el colchón de protección otorgado a los acreedores de la empresa." (James C. Van Horne)

Gráfico 12: Estructura Financiera Vitefama



Fuente: Estados Financieros 2013– 2015 Vitefama
Realizado por: Las autoras.

Durante el año 2013 los activos de Vitefama son financiados por el 55% con deuda y el 45% restante del financiamiento proveniente del capital propio, lo que representa independencia de la empresa frente a sus acreedores. Si la empresa decide liquidarse en ese momento únicamente contaría con el 45% del capital.

En el período 2014 la empresa aumenta su dependencia con acreedores en un 13% con respecto al año 2013, lo mismo que genera la decadencia de capital propio en el mismo porcentaje, convirtiendo su estructura financiera más riesgosa puesto que si la empresa decide liquidarse en ese momento no podría hacer frente a sus deudas y por lo tanto se generaría una pérdida, ya que únicamente se cuenta con un 32% de capital.



Para el 2015 se tiene un ligero cambio ya que la dependencia hacia los acreedores disminuyó en un 1% con respecto al año 2014, convirtiendo su estructura financiera más riesgosa ya que únicamente cuenta con el 33% de capital para hacer frente a las deudas por lo tanto generaría pérdida.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2. Introducción

Con el cambio de la matriz productiva, el Ecuador ha puesto más énfasis en la producción nacional aplicando una serie de medidas arancelarias y no arancelarias para frenar el déficit comercial con el fin de ponerle un pare a las importaciones para disminuir la competitividad de productos terminados importados frente a los nacionales.

Una de las principales fuentes de ingresos del país es el petróleo, pero debido a las últimas caídas en el precio, el país se ve obligado a tomar medidas con el fin de mejorar la situación económica, adoptando medidas como salvaguardias y disminución de los cupos de importación a varias materias primas siendo estas dos de las medidas las más destacadas para incentivar la producción nacional y dejar de lado las importaciones.

Sin embargo a pesar de incentivar la producción nacional muchos sectores productivos se ven afectados con la restricción de importaciones debido a que la materia prima nacional y productos terminados no superan la calidad de los importados, lo que genera desconfianza a los clientes y disminución de ventas para el productor.

Una importación es una acción de comprar productos de países extranjeros e introducirlos al país para su comercialización, por lo tanto debemos tomar en cuenta el costo real de los bienes o servicios importados para lo que contamos con los Incoterms los mismos que facilitan el proceso de las negociaciones internacionales definiendo las obligaciones y responsabilidades tanto para compradores como para vendedores.

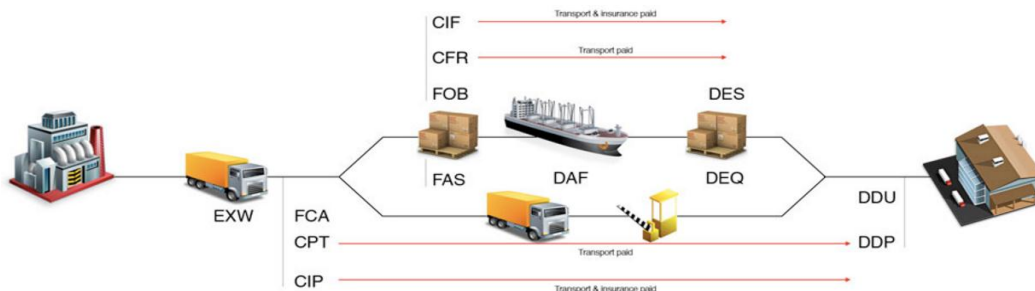
Los costos de importación varían con respecto a los costos de fabricación, puesto que cuando fabricamos un producto se debe tomar en cuenta cada uno de

sus componentes los mismos que son: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación; es por ello que se debe conocer con claridad los conceptos básicos del costo y sus elementos.

2.1 Tipos de Negociaciones de los Incoterms

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales de Incoterms 2010, de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterms 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. (Proecuador, Proecuador, 2015)

Gráfico 13: Incoterms 2010



Fuente: (COMERCIO Y ADUANAS, 2016)

La finalidad de los Incoterms se basa en establecer un conjunto de reglas para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. De ese modo podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en los diferentes países.

Tabla 14: Clasificación de los Incoterms 2010

Reglas para cualquier modo o modos de transporte.	EXW	Ex Works	En Fábrica
	FCA	Free Carrier	Libre al Transportista
	CPT	Carrier Paid To	Transporte Pagado Hasta
	CIP	Carrier and Insurance Paid To	Transporte y Seguro Pagado Hasta
	DAT	Delivered At Terminal	Entregada en Terminal

Reglas para transporte por mar y vías de agua.	DAP	Delivered At Place	Entregada en Lugar
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregada Derechos Pagados
	FAS	Free Alongside Ship	Libre al costo del buque
	FOB	Free on Board	Libre a bordo
	CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF	Cost, Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete

Fuente: (ProEcuador, 2015)

Realizado por: Las autoras.

Los Incoterms regulan:

- La forma y lugar de entrega de la mercancía,
- Transmisión de los riesgos,
- Quien asume los costos de traslado de las mercancías, y
- Las obligaciones documentales de las partes en el despacho aduanero.

Tabla 15: Categorías de los Incoterms 2010

Términos "E"	Con un único término (EXW), donde el vendedor pone las mercaderías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor.
Términos "F"	El vendedor entrega la mercadería a un medio de transporte escogido por el comprador (FAS, FCA Y FOB).
Términos "C"	El vendedor contrata el transporte principal, pero sin asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercadería o de costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho (CFR, CIF, CPT Y CIP).
Términos "D"	El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercadería al punto de destino convenido (DAT, DAP Y DDP).




Fuente: (ProEcuador, 2015)

Realizado por: Las autoras.

Gráfico 14: Características de los Incoterms 2010

Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW											
Polivalente											
FCA											
Polivalente											
FAS											
Marítimo											
FOB											
Marítimo											
CPT											
Polivalente											
CIF											
Polivalente											
CFR											
Marítimo											
CIF											
Marítimo											
DAT											
Polivalente											
DAP											
Polivalente											
DDP											
Polivalente											

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

 Vendedor
  Comprador
  Vendedor / Comprador

Fuente: (Procuador, Procuador, 2015)
Realizado por: Las autoras.

Nota: Las modalidades de transporte a las que hace referencia el gráfico comprende dos divisiones:

- *Marítimo: El cual se refiere únicamente al transporte por mar o vías navegables.*
- *Polivalente: El cual refiere a los diversos medios de transporte, tal como aéreo, terrestre o marítimo.*

Tabla 16: Responsabilidades y obligaciones de los exportadores e importadores.

TÉRMINO	EXPORTADOR (Vendedor)	IMPORTADOR (Comprador)
EXW Entrega Directa a la Salida	La única responsabilidad es poner la mercancía a disposición del importador en sus locales con un embalaje adaptado al tipo de transporte.	El importador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte, desde la salida de la fábrica hasta el destino.
FCA Libre Transportista	Las obligaciones son: entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en el lugar convenido, efectuar el despacho de la mercancía y proporcionar la factura comercial.	Las obligaciones son: elegir el modo de transporte y transportista, soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo en el lugar convenido.
FAS Franco al costado del buque	Las obligaciones han sido cumplidas cuando la mercancía es ubicada al costado del buque en el muelle o en alojadores del puerto de embarque convenido.	El comprador designa al transportista, concreta el contrato de transporte, paga el flete y asume los gastos y riesgos de pérdida o deterioro, tan pronto la mercancía haya sido entregada junto al buque.
FOB Cargador a bordo	Debe poner a disposición la mercancía, en el puerto de embarque designado y efectuar los trámites de aduana para la exportación, si fuesen necesarias.	Escoge el buque, paga el flete marítimo, el seguro y se encarga de las formalidades a la llegada de la mercancía. Asume todos los gastos y riesgos de pérdida o de deterioro.
CFR Coste y Flete, Puerto de destino convenido.	Escoge al transportista, cierra y asume los gastos pagando el flete hasta el puerto de llegada convenido. La descarga de la mercancía y pago de aranceles es su responsabilidad, así como la formalidad de despacho.	Asume el riesgo de transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque
CIF Coste, Seguro y Flete	La obligación para el exportador es de proporcionar un seguro marítimo contra el riesgo de pérdida o daños de la mercancía. El exportador paga la prima del seguro, el mismo que debe ser conforme a la garantía mínima estipulada en las cláusulas.	Asume el riesgo de transporte cuando la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque. Verificar y recibir la mercancía del transportista en el puerto de destino convenido.

CPT Porte pagado hasta, lugar de destino convenido.	El vendedor coordina la cadena logística. Después de haberse encargado de los aranceles de exportación, escoge los transportistas y paga los gastos hasta el lugar convenido.	Los riesgos de avería o pérdida son asumidos por el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista. Luego, el comprador se encarga de pagar los aranceles de importación y los gastos de descarga.
CIP Porte pagado, seguro incluido hasta	CIP es idéntico al CPT, pero el vendedor debe proporcionar un seguro de transporte. El vendedor cierra el contrato de transporte, paga el flete y la prima de seguro.	Los riesgos de daños o pérdida son asumidos por el comprador desde el momento en que las mercancías han sido entregadas al primer transportista.
DAT Entregado en terminal o puerto convenido.	Debe entregar la mercancía en el terminal, puerto o lugar de destino convenido. El exportador debe cerrar el contrato para el transporte de la mercancía y asegurar la descargar del medio de transporte.	Debe recibir la mercancía apenas haya sido entregada y pagar el precio como ha sido previsto en el contrato de venta.
DAP Entregado en el punto de destino, lugar convenido.	Debe entregar la mercancía al comprador en el medio de transporte de convenido y pagar los aranceles de exportación.	Debe pagar el precio de la mercancía, y recibir la misma tan pronto haya sido entregada, según el contrato de venta
DDP Lugar de destino convenido.	El vendedor, tiene las máximas obligaciones; la transferencia de los gastos y riesgos, así como el pago de derecho de aduanas.	Recibir en el lugar de destino convenido y pagar los gastos de descarga.

Fuente: (ProEcuador, 2015)

Realizado por: Las autoras.

2.2 Regularizaciones y Normativa de las Tasas

De acuerdo a la Constitución de la República del Ecuador, en el numeral 5 del Art. 261, son competencias exclusivas del Estado Central: “Las políticas económica, tributaria, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; Comercio Exterior y endeudamiento. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

El 29 de diciembre de 2010, entra en vigencia el Código Orgánico de la Producción (COPCI), en el cual se determina el marco normativo de la política de Comercio

Exterior, sus órganos e instrumentos, según el COPCI, en el Art. 71, determina que el organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial será el Comité de Comercio Exterior (COMEX).

2.3 Barreras Arancelarias

Se considera barrera arancelaria a la tarifa que se cobra a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. Estas barreras impiden el ingreso de ciertas mercancías a un determinado país, mientras más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, será más complejo que ingrese y puedan competir con los productos nacionales, puesto que el costo de productos importados será elevado. (ProEcuador, 2015)

2.3.1 Mecanismos De Defensa Comercial

Estas son herramientas que protegen a la Producción Nacional de los incrementos en las importaciones de productos similares o directamente competidores y de las prácticas desleales de Comercio Internacional en productos similares. El Estado será el encargado de impulsar la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, con el fin de:

- Prevenir cualquier daño o amenaza a la Producción Nacional.
- Restringir o regular las importaciones que aumenten significativamente.
- Responder a medidas comerciales, administrativas, monetarias o financieras adoptadas por un tercer país, que afecten los derechos e intereses comerciales del Estado Ecuatoriano.
- Restringir las importaciones o exportaciones de productos por necesidades económicas sociales de abastecimiento local, estabilidad de precios internos, o de protección a la producción nacional y a los consumidores nacionales.
- Restringir las importaciones de productos para proteger la balanza de pagos.

- Contrarrestar cualquier afectación negativa a la producción nacional conforme a lo previsto en los convenios internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

2.3.1.1 Medidas De Salvaguardia

El 27 de septiembre de 1995, el Ecuador suscribió el Protocolo de Adhesión al Acuerdo de Salvaguardias de la OMC (Organización Mundial del Comercio), en el cual se comprometió aplicar las disposiciones del mismo. Este acuerdo es un instrumento que norma los criterios y procedimientos que permiten determinar las condiciones para la aplicación de una medida de salvaguardia.

Uno de los deberes y Atribuciones que tiene el COMEX en el Art. 72 en el literal J es, “Adoptar las normas y medidas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales, que afecten la producción nacional, exportaciones o, en general, los intereses comerciales del país”. Para Vitefama la implementación de sobretasas arancelarias afectó a los precios de la materia prima generando un aumento en el precio final al consumidor, así como también afectó a los productos terminados que se importan tales como: maquinaria y muebles de madera terminados. A continuación detallamos los porcentajes de sobretasas arancelarias para cada uno de los productos que importan:

Tabla 17: Sobretasas arancelarias porcentual

Nombre	Subpartida	Fecha de inicio de vigencia	Sobretasa
Máquinas para cepillar	8465.92.90.10	11-Ene-16	15%
	8465.92.90.10	16-Oct-15	15%
	8465.92.90.10	18-Sept-15	15%
	8465.92.90.10	20-Abr-15	15%
Máquinas para modular madera	8465.92.90.20	11-Ene-16	15%
	8465.92.90.20	16-Oct-15	15%
	8465.92.90.20	18-Sept-15	15%
	8465.92.90.20	20-Abr-15	15%
Máquinas de las demás	8465.92.90.90	11-Ene-16	15%
	8465.92.90.90	16-Oct-15	15%
	8465.92.90.90	18-Sept-15	15%
	8465.92.90.90	20-Abr-15	15%
Los demás	9403.60.00.00	31-Ene-16	40%

muebles de madera	9403.60.00.00	21-Ago-15	45%
	9403.60.00.00	28-Dic-12	0%
Materiales textiles y sus manufacturas (teñidos)	5407.52.00.00	11-Ene-16	5%
	5407.52.00.00	16-Oct-15	5%
	5407.52.00.00	18-Sept-15	5%
	5407.52.00.00	20-Abr-15	5%
Materiales textiles y sus manufacturas (con hilados de distintos colores)	5407.53.00.00	11-Ene-16	5%
	5407.53.00.00	16-Oct-15	5%
	5407.53.00.00	18-Sept-15	5%
	5407.53.00.00	20-Abr-15	5%
Materiales textiles y sus manufacturas (estampados)	5407.54.00.00	11-Ene-16	5%
	5407.54.00.00	16-Oct-15	5%
	5407.54.00.00	18-Sept-15	5%
	5407.54.00.00	20-Abr-15	5%

Fuente: (Ecuapass, 2016)

Realizado por: Las autoras.

Las medidas de salvaguardia implementadas a partir de marzo del 2015 tuvieron un incremento porcentual en las subpartidas arancelarias generando las denominadas "sobretasas arancelarias", las mismas que han influido en el costo de los productos. En cuanto a la Maquinaria se han mantenido constantes los porcentajes arancelarios con un 15% a la importación durante el período de abril 2015 a enero 2016, con respecto a los productos terminados, es decir, muebles de madera, rubro que tuvo mayor variación en los cupos de importación durante el período del 28-Dic-12 al 21-Ago-15 partiendo desde el 0% al 45% con un notorio incremento porcentual, no obstante para el período comprendido entre el 21-Agos-15 y el 31-Ene-16 se observa un escenario contrario disminuyendo en cinco puntos porcentuales la sobretasa arancelaria.

A pesar de estos bruscos cambios de sobretasas, Vitefama no ha dejado de importar debido a que el costo de producir un bien nacional versus un importado implica menores costos y mayores beneficios para la empresa al tener un producto terminado de la misma calidad. Con respecto a la materia prima hacemos énfasis a los tapices, los mismos cuya sobretasa arancelaria se ha mantenido constante durante el período de abril 2015 hasta enero 2016 con un 5% a la importación.

2.3.1.2 Medidas De Vigilancia

Cuando las importaciones amenacen con provocar un perjuicio a una rama de producción nacional, la importación de este producto podrá estar sujeta a una vigilancia previa. El Ministerio de Comercio Exterior, será quien tome la decisión de someter a vigilancia, previo informe técnico que emita la autoridad investigadora. Una vez adoptada la medida, ésta se pondrá en conocimiento del COMEX. La duración será limitada y podrán ser aplicadas por un plazo de 12 meses.

Cuando el precio unitario al que se efectúe la transacción varíe hasta un 5% del precio que se indica en el documento de vigilancia, o cuando el valor o la cantidad de los productos presentados para su importación varíen en total, en hasta un 5% a los mencionados en dicho documento, no se impedirá el despacho a consumo de los productos de que se trate.

En la decisión de someter a vigilancia y durante el período en vigor de la medida, el Ministerio de Comercio Exterior podrá disponer de mecanismos complementarios de coordinación con las demás instituciones públicas teniendo en cuenta la naturaleza de los productos y las demás particularidades de tales transacciones. Para la implementación de las medidas se utilizara la ventanilla única ecuatoriana (VUE).

2.3.1.3 Medidas de Antidumping

El dumping se da cuando se introducen productos de un país al mercado ecuatoriano, a un precio inferior a su valor normal. Siempre que ésta comercialización cause o amenace causar daño importante a una rama de producción existente en el Ecuador. Las políticas antidumping protegen por lo tanto a los productores nacionales de una competencia extranjera desventajosa.

2.3.1.4 Medidas especiales

Son mecanismos que permiten corregir cualquier efecto negativo que podría generarse sobre la producción doméstica por un incremento de las importaciones resultado del programa de liberación comercial. La aplicación de estas medidas se

extiende hasta el 2022, luego de lo cual se deberá someter el mecanismo a una evaluación a fin de determinar su mantenimiento o no.

2.3.2 Cupos de Importación

Los cupos de importación hacen referencia a los límites que se dan a las importaciones de mercancías en su valor o cantidad, son utilizados por los gobiernos para proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera, el Estado Ecuatoriano ha adoptado medidas protectoras eficaces y oportunas, con el fin de proteger la producción nacional.

Para el caso de Vitefama que importan algunos bienes como son: maquinaria, muebles de madera terminados y tapices. Con respecto al rubro "Máquinas de las demás" hace referencia a perforadoras múltiples, escuadradoras, trozadoras, bandas de lijado, entre otros; con respecto a los muebles de madera terminados se importan reclinables, closets, salas y otros productos; en cuanto a los tapices pueden ser en microfibra de las cuales podemos encontrar estampadas, teñidas, con hilos de distintos colores, microcuero y cheniles. A continuación detallamos los valores monetarios de los cupos de importación para cada uno de los productos que importan:

Tabla 18: Cupos de importación en valores monetarios

Nombre	Subpartida	Fecha de inicio de vigencia	Valor de cupo
Máquinas para cepillar	8465.92.90.10	11-Ene-16	10.000.000.000,00
	8465.92.90.10	16-Oct-15	10.000.000.000,00
	8465.92.90.10	18-Sept-15	10.000.000.000,00
	8465.92.90.10	20-Abr-15	10.000.000.000,00
Máquinas para modular madera	8465.92.90.20	11-Ene-16	10.000.000.000,00
	8465.92.90.20	16-Oct-15	10.000.000.000,00
	8465.92.90.20	18-Sept-15	10.000.000.000,00
	8465.92.90.20	20-Abr-15	10.000.000.000,00
Máquinas de las demás	8465.92.90.90	11-Ene-16	10.000.000.000,00
	8465.92.90.90	16-Oct-15	10.000.000.000,00
	8465.92.90.90	18-Sept-15	10.000.000.000,00
	8465.92.90.90	20-Abr-15	10.000.000.000,00

Los demás muebles de madera	9403.60.00.00	31-Ene-16	10.000.000.000,00
	9403.60.00.00	21-Ago-15	88.291,35
	9403.60.00.00	28-Dic-12	1.277.638,89
Materiales textiles y sus manufacturas (teñidos)	5407.52.00.00	11-Ene-16	10.000.000.000,00
	5407.52.00.00	16-Oct-15	10.000.000.000,00
	5407.52.00.00	18-Sept-15	10.000.000.000,00
	5407.52.00.00	20-Abr-15	10.000.000.000,00
Materiales textiles y sus manufacturas (con hilados de distintos colores)	5407.53.00.00	11-Ene-16	10.000.000.000,00
	5407.53.00.00	16-Oct-15	10.000.000.000,00
	5407.53.00.00	18-Sept-15	10.000.000.000,00
	5407.53.00.00	20-Abr-15	10.000.000.000,00
Materiales textiles y sus manufacturas (estampados)	5407.54.00.00	11-Ene-16	10.000.000.000,00
	5407.54.00.00	16-Oct-15	10.000.000.000,00
	5407.54.00.00	18-Sept-15	10.000.000.000,00
	5407.54.00.00	20-Abr-15	10.000.000.000,00

Fuente: (Ecuapass, 2016)

Realizado por: Las autoras.

Los cupos de importación de Maquinaria se han mantenido constantes con un valor monetario de \$10.000.000.000 durante el período de abril 2015 hasta enero 2016, en cuanto a los productos terminados, es decir, muebles de madera rubro que tuvo mayor variación en los cupos de importación durante el período del 28-Dic-12 al 21-Agos-15 ha disminuido en un 93% lo que provocó que no se tomen medidas de inversión durante ese período; no obstante para el período comprendido entre el 21-Agos-15 y el 31-Ene-16 se observa un escenario contrario, incrementándose en un 99.9991%. Sin embargo este escenario no ha provocado tomar nuevas decisiones de inversión en nuevas maquinarias. Con respecto a la materia prima hacemos énfasis a los tapices los mismos cuyo cupo se ha mantenido constante durante el período de abril 2015 hasta enero 2016 con un valor monetario de \$10.000.000.000.

2.3.3 Aranceles

Derechos Arancelarios: Estos están previstos en el arancel de importaciones de mercancías y en el caso del Ecuador es la Nomenclatura Andina (NANDINA) y son aplicables para todas las mercaderías comprendidas en el arancel de importaciones.

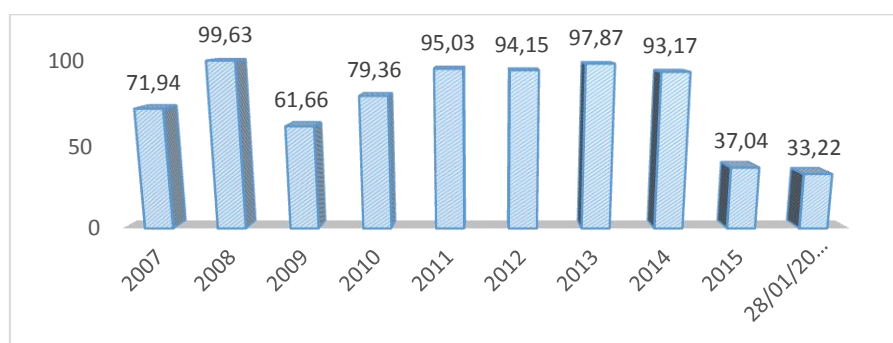
Sólo hay dos tipos de aranceles, los ad-valorem y los específicos, de ellos se desprenden otras combinaciones:

- *Arancel de valor agregado o ad-valorem* es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del producto (CIF), Ejemplo: 5% del valor CIF.
- *Arancel específico*, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo USD 5 por cada kilo de ropa nueva. Es un pago establecido por cada unidad de medida del bien importado.
- *Arancel anti-dumping* es un arancel que se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se producen. Estas subvenciones les permiten exportar por debajo del costo de producción.
- *Arancel mixto* es el que está compuesto por un ad-valorem y un arancel específico que se gravan simultáneamente a la importación.

Arancel de Exportación: Es uno de los tipos de aranceles menos empleado por la mayor parte de los países a nivel mundial, ya que las mercancías exportadas generalmente quedan exentas de todo tipo de derechos arancelarios. En todo caso, un arancel de exportación determina un derecho arancelario para los productos exportados. (Proecuador, Proecuador, 2016)

2.3.4 Sobretasas

Son medidas de Restricción Comercial, que se dan en función de la situación actual de la economía internacional que afecta al Ecuador. La medida de las Sobretasa Arancelarias hace referencia, a que si un producto ya paga arancel para entrar al país y si este está dentro de las partidas definidas por el COMEX, se le aplica la nueva tasa sobre el arancel ya existente. Uno de los principales factores es la baja en el precio del Petróleo, el cual influye directamente en la economía de un país.

Gráfico 15: Precio Promedio del Petróleo WTI

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Realizado por: Las autoras.

De acuerdo a la gráfica se puede observar que durante el año 2008 el precio del barril de petróleo fue el más alto durante el periodo 2007-2016, no obstante para el año 2016 se observa una caída radical en el precio de petróleo con una diferencia de \$66.41 con respecto al año 2008. Esta caída afecta directamente a la economía Ecuatoriana ya que el petróleo es una de las principales fuentes de exportación dentro de la Balanza Comercial del país.

Con las recientes medidas económicas, muchas empresas han decidido dejar de realizar inversiones, lo cual influye en el crecimiento económico. El principal impacto que se da, es en los precios; como es el caso de la medida aplicada a los bienes de capital en los rubros de maquinaria y equipos influyendo directamente en el costo de producción, lo que implica que el precio sea mucho mayor para el consumidor final.

2.4 Costos de Importación

NIC (Normas Internacionales de Contabilidad) 2 - Existencias.

Valoración de las existencias: se valorarán al menor de: el coste o el valor neto realizable. Tomando en cuenta que el *coste de las existencias* comprende todos los costos incurridos en la adquisición y la transformación de las mismas y el *valor neto realizable* es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costes estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Con respecto a los **costos de adquisición** de las existencias tomaremos en cuenta el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el coste de adquisición.

Los **costos de transformación** de las existencias comprenderán aquellos costes que están directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Costes indirectos fijos tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el coste de gestión y administración de la planta. Costes indirectos variables tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

En el cálculo del coste de las existencias, se incluirán **otros costes**, en el, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a las mismas su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podría ser apropiado incluir como coste de las existencias, algunos costes indirectos no derivados de la producción o los costes del diseño de productos para clientes específicos. Son ejemplos de costes excluidos del coste de las existencias, y por tanto reconocidos como gastos del ejercicio en el que se incurren, los siguientes:

- a) Las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costes de producción;
- b) Los costes de almacenamiento, a menos que esos costes sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;
- c) Los costes indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a las existencias su condición y ubicación actuales; y
- d) Los costes de venta. (NIC 2)

2.5 Cálculo y tratamiento contable de las importaciones

Un registro o asiento contable se refiere al ingreso de información que se realiza en los libros contables con el fin de registrar los movimientos económicos efectuados por las personas naturales o jurídicas.

Los registros contables deben llevarse por el principio de partida doble y devengo, es decir, las transacciones deben estar compensadas tanto al debe como al haber y se deben registrar en el momento en el que ocurren más no cuando se recibe el dinero u otro equivalente al efectivo como parte de pago; los mismos que varían en cada empresa de acuerdo a sus operaciones.

Para el caso de Vitefama tenemos las siguientes situaciones: al ser importador y productor de muebles de madera cuenta con dos tipos de registros contables, es decir, para la importación de muebles se tomara en cuenta el costo de adquisición más todos los rubros por concepto de aranceles y otros gastos que se generan en la importación. En cuanto a la producción nacional, se deberán realizar asientos contables considerando todos los rubros que conllevan producir un bien tales como materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

Una importación es la acción de comprar productos de países extranjeros e introducirlos al país para su comercialización. Por lo tanto se plantea un caso práctico sobre la importación de muebles de madera para la comercialización en Vitefama:

Ejemplo de los registros contables de las importaciones:

Caso Práctico: La empresa "Vitefama" dedicada a la compra venta de muebles de madera ha realizado la importación de 41 muebles de madera (reclinables) provenientes de la China. Contabilizar el costo de las existencias terminadas, para lo cual se proporciona la siguiente información:

Valor FOB de importación	13.996,00	Agente afianzado	250,00
Flete de importación (AMERILINES)	950,00	Almacenamiento y bodegaje (INARPI S.A)	430,82
Seguro de importación (INTEROCEANICA)	107,14	Estibaje con liquidación de compras	20,00
Transporte interno (COMY TRANS)	685,00	Impuesto a la Salida de Divisas (ISD)	699,80
Desaduanización	445,00	Comisión Bancaria	100,00

VITEFAMA DIARIO GENERAL				
FECHA	DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
2015	----- 1 -----			
12/9/15	Mercaderías en tránsito Factura	13.996,00	13.996,00	
	a. Proveedores del Exterior P/R Factura de mercaderías			13.996,00
12/9/15	----- 2 ----- Proveedores del Exterior		13.996,00	
	a. Bancos P/R Pago de la factura			13.996,00
13/9/15	----- 3 ----- Mercaderías en tránsito		950,00	
	Flete	950,00		
	a. Proveedores locales P/R Flete de importación			950,00
13/9/15	----- 4 ----- Proveedores Locales		950,00	
	a. Bancos P/R Pago flete importación			950,00
20/9/15	----- 5 ----- Mercaderías en tránsito		96,17	
	Seguro de Importación	96,17		
	Otros Gastos		10,97	
	IVA Pagado 12%		12,86	
	a. Ret. Fte. IR 1x1000			0,10
	a. Proveedores locales P/R Seguro de importación.			119,90
20/9/15	----- 6 ----- Proveedores Locales		119,90	
	a. Bancos P/R Pago del seguro de importación.			119,90
29/10/15	----- 7 ----- Mercaderías en tránsito		430,82	

	Almacenamiento y Bodegaje IVA Pagado 12% a. Ret. Fte. IR 2% a. Proveedores locales P/R Almacenamiento y Bodegaje	430,82	51,70	8,62 473,90
29/10/15	----- 8 ----- Proveedores Locales a. Bancos P/R Pago de bodegaje		473,90	473,90
4/11/15	----- 9 ----- Mercaderías en tránsito Transporte Interno a. Ret. Fte. IR 1% a. Proveedores locales P/R Transporte Interno	685,00	685,00	6,85 678,15
4/11/15	----- 10 ----- Proveedores Locales a. Bancos P/R Pago transporte interno		678,15	678,15
4/11/15	----- 11 ----- Mercaderías en tránsito Agente Afianzado IVA Pagado 12% a. Ret. Fte. IR 2% a. Ret. Fte. IVA 70% a. Proveedores locales P/R Agente Afianzado	250,00	250,00 30,00	5,00 21,00 254,00
4/11/15	----- 12 ----- Proveedores Locales a. Bancos P/R Pago al agente afianzado		254,00	254,00
4/11/15	----- 13 ----- Mercaderías en tránsito Estibaje a. Caja P/R Estibaje	20,00	20,00	20,00
4/11/15	----- 14 ----- Mercaderías en tránsito Impuesto a la Salida de Divisas Gasto Bancario a. Bancos P/R Pago del ISD	699,80 100,00	799,80	799,80
4/11/15	----- 15 ----- Mercaderías en tránsito Ad-Valorem 30% FODINFA 0,5% IVA Pagado 12% a. Bancos P/R Liquidación de Aduanas	4.512,65 75,21	4.587,86 2.355,60	6.943,46
4/11/15	----- 16 ----- Costo de Venta de bienes		21.815,65	

	importados tarifa 12% a. Mercaderías en Tránsito P/R Costo de las existencias terminadas			21.815,65
TOTAL		21.815,65	62.564,38	62.564,38

Para el registro contable de aplicación con salvaguardias se modifica el asiento 15 y 16 y lo detallamos a continuación:

VITEFAMA DIARIO GENERAL				
FECHA	DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
04/11/15	----- 15 ----- Mercaderías en tránsito Ad-Valorem 30% FODINFA 0,5% Salvaguardia 45% IVA Pagado 12% a. Bancos P/R Liquidación de Aduanas	4.512,65 75,21 6.768,98	11.356,84 3.167,88	 14.524,72
04/11/15	----- 16 ----- Costo de Venta de bienes importados tarifa 12% a. Mercaderías en Tránsito P/R Costo de las existencias terminadas		28.584,63	28.584,63
TOTAL		11.356,84	43.109,35	43.109,35

Al comparar el diario general con salvaguardia y sin salvaguardia, podemos determinar que los asientos afectados se dan por el cálculo de la sobretasa arancelaria, en la liquidación de aduanas (asiento 15) y por el costo de las existencias terminadas (asiento 16).

Cálculo de la Liquidación de Aduanas:

Liquidación de Aduanas	2014	2015
Costo FOB	13.996,00	13.996,00
Seguro	96,17	96,17
Flete	950,00	950,00
	15.042,17	15.042,17
Ad-Valorem 30%	4.512,65	4.512,65
FODINFA 0,5%	75,21	75,21
Salvaguardia 45%	0,00	6.768,98
	19.630,03	26.399,01
IVA 12%	2.355,60	3.167,88
TOTAL	21.985,64	29.566,89

Para determinar el valor del Inventario de Mercaderías en Almacén es necesario registrar el mayor de la cuenta Mercaderías en Tránsito:

MERCADERÍAS EN TRÁNSITO				
	2014		2015	
	DEBE	HABER	DEBE	HABER
Factura	13.996,00		13.996,00	
Flete	950,00		950,00	
Seguro	96,17		96,17	
Transporte	685,00		685,00	
Bodega	430,82		430,82	
Agente				
Afianzado	250,00		250,00	
Estibaje	20,00		20,00	
ISD	699,80		699,80	
Gasto Bancario	100,00		100,00	
Ad-Valorem	4.512,65		4.512,65	
FODINFA	75,21		75,21	
Salvaguardia 45%	0,00		6.768,98	
	21.815,65	0,00	28.584,63	0,00
Saldo Deudor		21.815,65		28.584,63
	21.815,65	21.815,65	28.584,63	28.584,63

Ejemplo de una contabilización nacional:

01-sept. El jefe de bodega realiza el requerimiento de compras de 30 esponjas verde de 15cm, 25 esponjas látex de 10cm, 50 esponjas gris de 2cm, 40 esponjas gris de 1 cm, 15 esponjas de 3cm.; compra de 100 libras de flocón. Según factura No. 001-001-0028159 de Colchones Nacionales.

02-sept. Se entrega la orden de producción número 1265 al jefe de producción para la elaboración de 5 salas reclinables completas para las cuales se realiza la requisición de materiales: 8 esponjas verdes de 15cm, 5 esponjas látex de 10cm, 25 esponjas gris de 2cm, 15 esponjas gris de 1 cm, 5 esponjas de 3cm, 30mt plumón, 45mt banda elástica, 15mt cambrel, 30 mecanismos

reclinables, 165mt tapiz, 20 mt cinta metálica, 40 mt simbra zigzag, 25 tablonos Fernán Sánchez, 5 planchas de aglomerado de 15.

03-sept. Se realiza compra de 15 enchapados de 10mm, 12 enchapados de 5mm, 10 enchapados de 13mm, 20 mdf 4mm, 15 mdf de 15mm, 30 mdf 12mm, 30 planchas de aglomerado de 15 a pisos y maderas. 30% en efectivo y la diferencia a crédito.

04-sept. Se realiza el requerimiento de compra de 8 kit de laca, 10 kit de sello, además dos tanques de disolvente dister a Comercial Pinaure a crédito.

04-sept. Se realiza el requerimiento de materiales de 4 cajas clavillos de 2, 4 cajas de clavillos de 1 ½, 4 cajas de clavillos de 1, 4 cajas de clavillos de ½, 1000 tornillos negros de 1, 1000 tornillos negros de 1 ½, 1000 tornillos negros de 2, 1000 tornillos negros de 2 ½, 1000 tornillos negros de 3, 15 mascarillas negras, para orden de producción no.1265

5-sept. Se realiza la venta de 3 camas Charleston de 2 ½ plz más 6 veladores al señor Wilfrido Tobar, no obligado a llevar contabilidad, compra al contado.

7-sept. Se realiza compra de útiles de oficina por 1200+iva, compra en efectivo a papelería soto.

10-sept. Se paga por concepto de combustible un valor de \$350 incluido IVA

12-sept. Se compra vidrios y espejos a Cristales del Austro por un valor de \$3546 más IVA a crédito.

15-sept. Se realiza el pago por concepto de sueldos y salarios al personal de producción.

18-sept. Se hace la cancelación a Pisos y Maderas por concepto de facturas vencidas por un valor de \$15000 mediante transferencia.

25-sept. Se realiza una venta a distribución a Muebles Madetorno de 5 salas reclinables completas, el mismo que es un artesano no obligado a llevar contabilidad.



VITEFAMA DIARIO GENERAL				
FECHA	DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
2015	----- 1 -----			
1-Sept	Inventario de Materia Prima		2810,30	
	Esponja verde de 15 cm	1575,00		
	Esponja latex de 10 cm	805,00		
	Esponja gris de 2cm	198,00		
	Esponja gris de 1cm	79,20		
	Esponja gris de 3cm	89,10		
	Flocon	64,00		
	IVA Pagado 12%		337,24	
	a. Proveedores locales			3018,26
	a. Ret. Fte. IR 1%			28,10
	a. Ret. Fte. IVA 30%			101,17
	P/R compra de Materia Prima			
2-Sept	----- 2 -----			
	Inventario de productos en proceso-MP		3434,80	
	O/P No. 1265	3434,80		
	a. Inventario de Materia Prima			3434,80
	a. Esponja verde de 15 cm	420,00		
	a. Esponja látex de 10 cm	161,00		
	a. Esponja gris de 2cm	99,00		
	a. Esponja gris de 1cm	29,70		
	a. Esponja gris de 3cm	29,70		
	a. Plumón	50,47		
	a. Banda elástica	11,66		
	a. Cambrel	4,94		
	a. Mecanismos reclinables	1621,32		
	a. Tapiz	595,65		
	a. Cinta metálica	9,59		
	a. Cinta de zigzag	41,77		
	a. Tablones Fernan Sánchez	200,00		
	a. Panchas aglomerado de 15	160,00		
	P/R Requisición de materiales para O/P 1265			
3-Sept	----- 3 -----			
	Inventario de Materia Prima		3856,07	
	Roble Marfil 10	600,45		
	Roble Marfil 5	369,72		
	Roble Marfil 13	456,20		
	Mdf 12	723,60		
	Mdf 15	467,70		
	Mdf 4	278,40		
	Aglomerado de 15	960,00		
	IVA Pagado 12%		462,73	



4-Sept	a. Caja General			1242,43
	a. Proveedores locales			2898,99
	a. Ret. Fte. IR 1%			38,56
	a. Ret. Fte. IVA 30%			138,82
	P/R Compra de Materia Prima.			
	----- 4 -----			
	Inventario de Materia Prima		5055,65	
	Laca	1227,76		
	Catalizador / laca	656,24		
	Diluyente 448	639,36		
	Sello	976,90		
	Catalizador / sello	474,90		
	Diluyente 447	529,00		
4-Sept	Diluyente disther	551,49		
	IVA Pagado 12%		606,68	
4-Sept	a. Proveedores locales			5429,77
	a. Ret. Fte. IR 1%			50,56
	a. Ret. Fte. IVA 30%			182,00
	P/R compra a Comercial Pinaure			
	----- 5 -----			
	Inv. de productos en proceso-CIF		162,27	
	O/P No. 1265	162,27		
	a. Costos indirectos de fabricación			162,27
	a. Clavillos ½	9,36		
	a. Clavillos 1	13,80		
	a. Clavillos 1 ½	22,40		
	a. Clavillos 2	28,28		
	a. Tornillo negro 8*1	7,81		
5-Sept	a. Tornillo negro 8*1 1/2	11,00		
	a. Tornillo negro 8*2	14,34		
	a. Tornillo negro 8*2 1/2	16,35		
	a. Tornillo negro 8*3	35,18		
	a. Mascarillas	3,75		
	P/R Requerimiento de Materiales Ind.			
	----- 6 -----			
	Caja General		3468,79	
	a. Ventas			3097,13
	a. Cama Charlestone 2 1/2 plz	2305,13		
	a. Veladores	792,00		
	a. IVA cobrado 12%			371,66
	P/R Venta de cama Charleston			
5-Sept	----- 7 -----			
	Costo de venta de bienes producidos		1692,27	
	Cama Charlestone 2 1/2 plz	1182,27		
	Veladores	510,00		
	a. Inventario de Productos Terminados			1692,27



5-Sept	Cama Charlestone 2 1/2 plz	1182,27		
	Veladores	510,00		
	P/R Envío de producto a bodega final			
	----- 8 -----			
	Ventas		3097,13	
7-Sept	a. Costo de venta de bienes producidos			1692,27
	a. Utilidad Bruta en Ventas			1404,86
	P/R Utilidad en venta			
	----- 9 -----			
	Gastos operacionales		1200,00	
	Suministros de oficina	1200,00		
	IVA pagado 12%		144,00	
	a. Caja General			1288,80
	a. Ret. Fte. IR 1%			12,00
	a. Ret. Fte. IVA 30%			43,20
	P/R compra de suministros de oficina			
10-Sept	----- 10 -----			
	Gastos operacionales		312,50	
	Combustible	312,50		
	IVA pagado 12%		37,50	
	a. Caja General			350,00
	P/R Compra de gasolina			
12-Sept	----- 11 -----			
	Inventario de Materia Prima		3546,00	
	Vidrios	2145,83		
	Espejos	1400,17		
	IVA 12%		425,52	
	a. Proveedores locales			3808,40
	a. Ret. Fte. IR 1%			35,46
	a. Ret. Fte. IVA 30%			127,66
	P/R Compra de Vidrios			
	----- 12 -----			
15-Sept	Mano de Obra Directa		6705,75	
	Sueldos y Salarios	6705,75		
	a. IESS x pagar			1123,84
	a. Aporte Patronal	640,00		
	a. Aporte Personal	483,84		
	a. Beneficios Sociales por pagar			945,75
	a. Décimo tercero	414,17		
	a. Décimo Cuarto	324,50		
	a. Vacaciones	207,08		
	a. Caja General			4636,16
	P/R Pago de sueldos y beneficios sociales			
	----- 13 -----			
18-Sept	Proveedores locales		15.000,00	
	a. Banco Bolivariano			15.000,00
	P/R Abono a cuentas por pagar			
	----- 14 -----			



25-Sept	Caja General		2822,35	
	Cuentas por cobrar		6199,09	
	Imp. Renta 1%		84,00	
	Crédito Tributario 30%		302,39	
	a. Ventas			8399,85
	a. Sofá triple reclinable	3695,93		
	a. Sofá doble reclinable	2855,95		
	a. Sillón relax	1847,97		
	a. IVA cobrado 12%			1007,98
	P/R Venta a distribución			
	----- 15 -----			
25-Sept	Costo de venta de bienes producidos		5599,90	
	Sofá triple reclinable	2496,15		
	Sofá doble reclinable	1879,10		
	Sillón relax	1224,65		
	a. Inventario de Productos Terminados			5599,90
	a. Sofá triple reclinable	2496,15		
	a. Sofá doble reclinable	1879,10		
	a. Sillón relax	1224,65		
	P/R Envío de producto a bodega final			
	----- 16 -----			
25-Sept	Ventas		8399,85	
	a. Costo de venta de bienes producidos			5599,90
	a. Utilidad Bruta en Ventas			2799,95
	P/R utilidad en venta			
TOTAL		58.831,32	60.762,77	60.762,77

Como podemos observar para la contabilización de una venta se puede tomar dos tipos de costos de producción ya sea nacional o importado; como se plantea en las transacciones de la 6 a la 8 y de la 14 a la 16. De acuerdo a las transacciones planteadas, se determina la variación que se da en la cuenta Utilidad bruta en ventas.

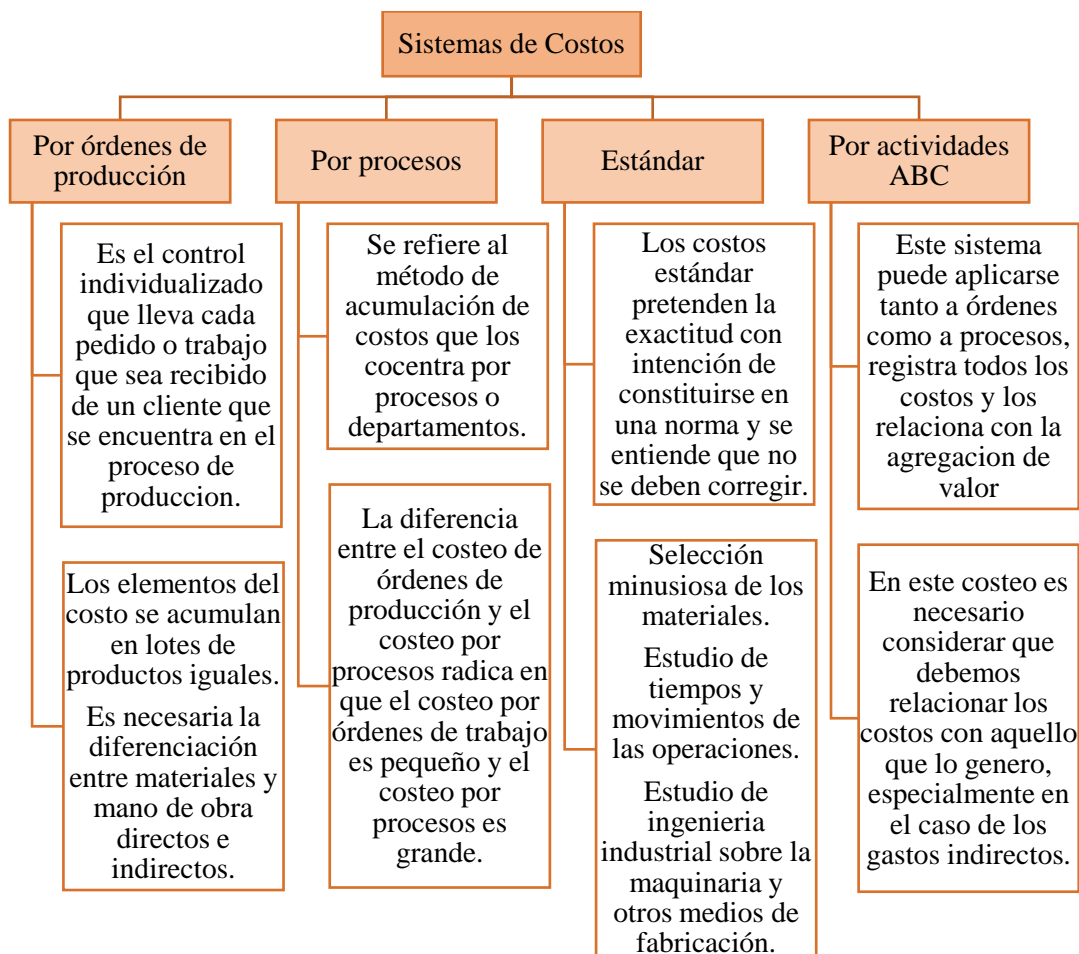
FECHA	DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
5-Sept	----- 6 -----			
	Caja General		3.468,79	
	a. Ventas			3.097,13
	a. Cama Charlestone 2 1/2 plz	2.305,13		
	a. Veladores	792,00		
	a. IVA cobrado 12%			371,66
	P/R Venta de cama Charlestone			
5-Sept	----- 7 -----			
	Costo de venta de bienes importados		1.938,06	
	Cama Charlestone 2 1/2 plz	1.428,06		
	Veladores	510,00		
	a. Inventario de Productos			1.938,06



5-Sept	Terminados Cama Charlestone 2 1/2 plz Veladores P/R Envío de producto a bodega final ----- 8 -----	1.428,06 510,00		
	Ventas a. Costo de venta de bienes importados a. Utilidad Bruta en Ventas P/R Utilidad en venta ----- 14 -----		3.097,13	1.938,06 1.159,07
25-Sept	Caja General Cuentas por cobrar Imp. Renta 1% Crédito Tributario 30% a. Ventas a. Sofá triple reclinable a. Sofá doble reclinable a. Sillón relax a. IVA cobrado 12% P/R Venta a distribución		2.822,35 6.199,09 84,00 302,39	8.399,85
		3.695,93 2.855,95 1.847,97		1.007,98
25-Sept	----- 15 ----- Costo de venta de bienes importados Sofá triple reclinable Sofá doble reclinable Sillón relax a. Inventario de Productos Terminados a. Sofá triple reclinable a. Sofá doble reclinable a. Sillón relax P/R Envío de producto a bodega final ----- 16 -----	2.501,15 1.917,45 1.315,95	5.734,55	5.734,55
25-Sept	Ventas a. Costo de venta de bienes importados a. Utilidad Bruta en Ventas P/R utilidad en venta		8.399,85	5.734,55 2.665,30
TOTAL		26.842,20	32.046,21	32.046,21

2.6 Sistema de Costos de Producción

Gráfico 16: Sistemas de Costos de Producción



Realizado por: Las autoras.

En Vitefama se utiliza el método de costos por órdenes de producción u órdenes de trabajo para la valoración de sus inventarios, el mismo que detallamos a continuación:

Una orden de producción es el control individual que se lleva por cada pedido o trabajo que se ha recibido de un cliente y que se encuentra bajo la fase de la producción. Este sistema de costeo puede ser utilizado por las empresas productoras de bienes o los prestamistas de servicios. Esta orden es emitida por el jefe de producción con la descripción del artículo, código y cantidad a producir.

Características de los costos por órdenes de producción:

- Los elementos del costo se acumulan en lotes de productos iguales.
- Es necesaria la diferenciación entre materiales directos e indirectos, así como mano de obra directa e indirecta
- Para determinar el costo unitario, se lo obtiene de dividir el costo de cada lote de producción para el número de unidades producidas.

Es importante destacar la diferencia entre órdenes y procesos, para esto citamos los ejemplos más comunes:

- a) Un clásico ejemplo es con la compañía de vehículos clásicos Rolls Royce, la misma que produce vehículos con las especificaciones que el cliente desea entre una gran variedad de posibilidades que pueden ser los interiores, accesorios, colores, etc. Cada vehículo producido bajo esta particularidad se convierte en una orden particular y totalmente diferente a las demás. Otro claro ejemplo es que al seleccionar una imprenta se presentan varias órdenes de producción debido a que cada cliente desea un producto totalmente diferente a otro cliente, es decir, el cliente A desea que se le imprima un libro, el cliente B desea que se le imprima un block de facturas para su empresa y el cliente C desea que se le impriman trípticos publicitarios y tarjetas de presentación. Pues como hemos visto estos claros ejemplos, no es difícil suponer que los costos de cada uno de estos pedidos citados son diferentes y por lo tanto deben controlarse por separado.
- b) Por otro lado, como un ejemplo clásico de producción por procesos se destaca la empresa automotriz Volkswagen, ya que esta se dedica a la fabricación de vehículos en serie, con características iguales o muy semejantes, aunque el cliente puede pedir variantes, estas son mínimas. Aquí lo importante es la gran producción masiva y en serie que satisface las necesidades del cliente, pero de manera global. Por lo tanto, un proceso tiende a tener un costeo igual de producción y deben ser controlados de manera conjunta.

2.7 Elementos del Costo y su control

En ciertas ocasiones las empresas pueden dar un mayor o menor énfasis a los costos, todo depende de la situación, como puede ser en el caso de que el mercado tenga un desenvolvimiento bueno, las compañías se orientan más en vender tanto como puedan, mientras que si las épocas son bajas se orientan en bajar costos.

La baja en ventas y el incremento acelerado de competidores hacen necesario un análisis en los costos para poder competir en el mercado, es necesario entenderlos, con la finalidad de interpretar y actuar sobre la información contable. Es por ello que es necesario tener los conocimientos necesarios para usar con efectividad la información obtenida.

Para la toma de decisiones es necesario considerarlos dos costos tanto el real (es un costo histórico, que ya se ha dado en el pasado) como el presupuestado (es un costo a futuro, es un costo pronosticado), lo cual nos permite medir el desempeño de cada uno y nos permite tomar acciones para mejorar en el futuro. El saber interpretar los costos nos permite tomar decisiones acerca de innovación, calidad y servicio al cliente.

Clasificación de los Costos

Costos directos: son fáciles de identificar y cuantificar en un producto, por ejemplo en la mesa de comedor Eiffel la madera se puede identificar directamente, así también las ordenes de requisición de materiales facilitan el costo de los materiales suministrados para la misma, los trabajadores registran el tiempo que se utiliza para la elaboración del comedor en hojas de tiempo y así podemos determinar los costos directos en el producto.

Costos indirectos: no puede ser identificado con facilidad tales como los sueldos y salario de los supervisores de producción.

Tabla 19: Asignación de costos a un objeto de costos

Tipos De Costos	Asignación de Costos	Objeto de Costo
COSTO DIRECTO: Madera, Laca, Materiales	Basado en la Requisición de materiales y en Hojas de tiempo	Cama Charleston
COSTO INDIRECTO: Pago de arrendamiento de planta de producción, pago a supervisores de planta, etc.	No tiene documentos de requisición	

Realizado por: Las autoras.

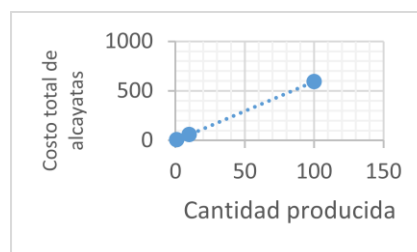
Patrones de comportamiento de los Costos

Costo variable: cambia totalmente en proporción con los cambios relacionados con el nivel de actividad o volumen total **Fuente especificada no válida.**

Tabla 20: Comportamiento de los costos variables alcayatas

No. de Camas Producidas	C.V.U	C.V.T
1	5,93	5,93
10	5,93	59,3
00	5,93	593,00

Realizado por: Las autoras.

Gráfico 17: Comportamiento de los Costos Variables


Realizado por: Las autoras.

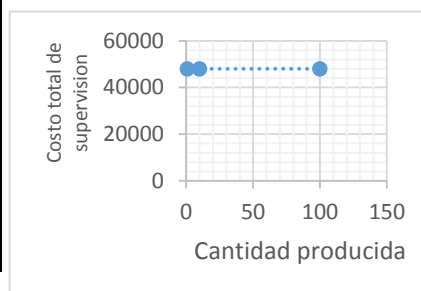
El costo de las alcayatas es un costo variable ya que el costo total cambia en proporción al número de camas producidas, esto se da, puesto que las alcayatas van a ser las mismas que se coloquen en las camas que se produzcan.

Costo fijo: Se mantiene fijo en su totalidad durante cierto período de tiempo, a pesar de los cambios en el nivel de actividad o volumen total. **Fuente especificada no válida.**

Tabla 21: Comportamiento de los Costos Fijos

Costo Fijo de supervisión anual para la línea de Camas Virrey	No. de Camas Producidas	C.F de supervisión por Cama
48000	1	48000
48000	10	4800
48000	100	480

Realizado por: Las autoras.

Gráfico 18: Comportamiento de los Costos Fijos


Realizado por: Las autoras.

Esto se da ya que los costos totales de supervisión de la línea permanecen fijos, conforme aumenta el número de camas producidas va disminuyendo el costo fijo por cama ya que no es lo mismo producir una sola que 100.

Tabla 22: Relación entre los Tipos de Costos

		Asignación de Costos al Objeto de Costos	
		Costos Directos	Costos Indirectos
		Objeto de Costo: Sala Charleston	Objeto de Costo: Sala Charleston
PATRON DE COMPORTAMIENTO DE LOS COSTOS.	Costos Variables	Tapiz - Microfibra o Micro cuero	Clavillos, Tornillos, Cola Industrial.
	Costos Fijos	Objeto de Costo: Sala Charleston	Objeto de Costo: Sala Charleston
		Pago de sueldo a supervisor de planta	Costos por pago de mantenimiento de planta y labores de limpieza.

Realizado por: Las autoras.

2.7.1 Materia Prima

Son todos aquellos materiales básicos que se utilizan para la transformación de un producto, es decir, todos aquellos materiales que forman parte del producto

terminado. La materia prima se clasifica en materia prima directa y en materia prima indirecta.

2.7.1.1 Materia Prima Directa

Es el elemento principal e identificable de un producto terminado ya que puede ser cuantificado (medido y/o valorado).

Contabilización:

DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
Inv. Materia Prima		1.200,00	
IVA Pagado 12%		144,00	
a. Ret. Fte. IR 1%			12,00
a. Ret. Fte. IVA 30%			43,20
a. Bancos			1.288,80
P/R Compra de materiales según F./001-001-56321			

2.7.1.2 Materia Prima Indirecta

Son insumos o suministros pequeños (difícil cuantía) e insignificantes que forman parte de los productos terminados, cuyo costo es relativamente pequeño con relación al costo del resto de materiales tales como: clavillos, tornillos, cola industrial, lijas, entre otros.

Contabilización:

DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
Inv. Materia Prima		2.000,00	
IVA Pagado 12%		240,00	
a. Ret. Fte. IR 1%			20,00
a. Ret. Fte. IVA 30%			72,00
a. Bancos			2.148,00
P/R Compra de materiales según F./001-001-23654			

Requisición de Materiales: la requisición de materiales también se la conoce como solicitud de materiales, la misma que es emitida por el departamento de producción hacia el bodeguero, para que sea entregada la materia prima con destino a un trabajo específico.

Tabla 23: Modelo de Requisición de Materiales

VITEFAMA			
Requisición de Materiales		No. 123	
Orden de Producción:			145
FECHA: 23-01-2015		M.P.D X	M.P.I
Descripción	Código	Cant.	Costo
MDF crudo de 12m.m.	MDFCR12	2	52.22
Tablón de pino de 19m.m.	PIN19	3	28.05
TOTAL			80.27
Aprobado Por:		Recibido Por:	

Realizado por: Las autoras.

Contabilización Materia Prima Directa:

DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
Inv. Productos en Proceso - MPD		80,30	
a. Inv. Mat. Prima			80,30
a. MDF Crudo de 12m.m.	52,22		
a. Tablón de pino 19m.m.	28,08		
P/R Requisición 123 para la Orden de Producción 145.			

Contabilización Materia Prima Indirecta:

DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
Inv. Productos en Proceso - CIF		18,50	
a. Inv. Mat. y Sum.			18,50
a. Caja de Clavillos de 3/4	6,50		
a. Paquete de lija 120norton	12,00		
P/R Requisición 123 para la Orden de Producción 145.			

2.7.2 Mano de Obra

Es la fuerza de trabajo que interviene en el proceso productivo, es decir, en la transformación de la materia prima en productos terminados, dicho rubro está compuesto por los sueldos, salarios, beneficios sociales que la empresa paga a sus trabajadores. Este rubro se clasifica en mano de obra directa y en mano de obra indirecta.

2.7.2.1 Mano de Obra Directa

Es aquella que tiene contacto directo con la fabricación de un bien ya sea manualmente o mediante máquinas. Comprende las horas verdaderamente trabajadas, no se toma en cuenta el tiempo ocioso, pago por horas extras o suplementarias.

Contabilización:

DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
----- 1 -----			
Inventario de Productos en Proceso - MOD		19.200,00	
Sueldos y Salarios	19.200,00		
a. Bancos			17.385,60
a. IESS por pagar			1.814,40
a. Aporte Personal 9,45%	1.814,40		
P/R Rol de Pagos de los empleados.			
----- 2 -----			
Inventario de Productos en Proceso - MOD		7.660,21	
a. Beneficios Sociales por Pagar			5.327,41
a. Décimo Tercer Sueldo	1.600,00		
a. Décimo Cuarto Sueldo	1.464,00		
a. Vacaciones	800,00		
a. Fondos de Reserva	1.463,41		
a. IESS por pagar			2.332,8
a. Aporte Patronal 12,15%	2.332,8		
P/R Beneficios Sociales por pagar			

2.7.2.2 Mano de Obra Indirecta

Es la fuerza de trabajo que se dedica a prestar servicios generales, no entran en contacto con la transformación del bien y resulta más bien un complemento en el proceso productivo, tal es el caso de remuneraciones a gerentes, supervisores, guardianía, costos por limpieza de planta, entre otros.

Contabilización:

DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
----- 1 -----			
Inv. de Productos en Proceso -CIF		8.000,00	
Sueldos y Salarios	8.000,00		
a. Bancos			7.244,00
a. IESS por pagar			756,00
a. Aporte Personal 9,45%	756,00		
P/R Rol de Pagos de los empleados.			
----- 2 -----			
Inv. de Productos en Proceso -CIF		3.191,76	
a. Beneficios Sociales por Pagar			2.219,76
a. Décimo Tercer Sueldo	666,67		
a. Décimo Cuarto Sueldo	610,00		
a. Vacaciones	333,33		
a. Fondos de Reserva	609,76		
a. IESS por pagar			972,00
a. Aporte Patronal 12,15%	972,00		
P/R Beneficios Sociales por pagar			

La mano de obra se distribuye entre los diversos productos de acuerdo al número de horas que se empleó en cada uno de ellos. El tiempo de trabajo de los que no están identificados con el producto pasa a formar parte de los costos indirectos de fabricación.

Para conocer el número de horas realmente trabajadas se utiliza las denominadas **“Hojas de Tiempo”**

Tabla 24: Modelo de la Hoja de Tiempo

HOJA DE TIEMPO				
FECHA:		COSTO HORA:		
NOMBRE:		CODIGO:		
Actividad	Fecha de Inicio	Fecha de Terminación	Total Horas	Costo

Realizado por: Las autoras.

2.7.3 Costos Indirectos de Fabricación CIF

Comprenden los otros insumos de producción que no están catalogados como materia prima directa ni como mano de obra directa. La mayor dificultad es cómo se puede asignarlos costos generales a los productos, procesos, actividades, departamentos, sabiendo que el costo total de cada uno de estos insumos se acumulan en un período determinado que por lo general es un mes.

Es evidente que la madera será una materia prima, pero el barniz o el hilo son muy difíciles, poco prácticos y tal vez imposibles de rastrear hasta el producto terminado. El sueldo del obrero que está en la línea de producción es mano de obra, pero el sueldo del supervisor que jamás toca los artículos será muy difícil rastrearlo hasta el producto terminado, por lo que tal vez deberíamos llamarlo mano de obra indirecta. De manera que una vez trazada la línea que divide lo que es materia prima y mano de obra de lo que no lo es, será necesario dar cabida a un tercer elemento del costo, que incluirá lo que no hemos considerado en los dos primeros elementos: la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta y otros conceptos más. Se trata, desde luego, de los gastos indirectos. (Bernal)

Conocemos como costos indirectos a:

- Materia Prima Indirecta
- Mano de Obra Indirecta
- Mantenimiento de Planta
- Material de Limpieza
- Seguros
- Energía Eléctrica
- Lubricantes

- Combustible
- Insumos de aseo
- Depreciaciones
- Arriendos
- Amortizaciones

Contabilización:

DETALLE	AUXILIAR	DEBE	HABER
Inv. de Productos en Proceso - CIF		23,50	
IVA Pagado 12%		2,82	
a. Bancos			26,32
P/R Pago de combustible			

2.7.4 Hoja de Costos

Se considera una hoja de costos al formulario en donde se registran los costos de materiales directos, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación por cada orden de trabajo. El diseño de este formulario varía de acuerdo a las necesidades de la empresa manufacturera.

Tabla 25: Ejemplo del diseño de una hoja de costos de una empresa maderera

HOJA DE COSTOS					
O/P				Fecha:	
Elementos	Código	Unidades		Costo Unitario	Costo Total
		Físicas	Cant.		
Materia Prima Directa					
MDF crudo de 12m.m.	MDF CR12	Planchas	15	26,11	391,65
Tablón de Pino 19m.m.	PIN 19	Tablón	35	9,35	327,25
Mano de Obra Directa					
Sección Lijado		Horas	100	3,00	300,00
Sección Máquinas		Horas	70	3,50	245,00
Costos Indirectos de Producción					
Varios Insumos		Horas	50	2,00	100,00
Costo Total de la Orden de Producción					1.363,90
Costo Unitario			100 Unidades	13,639	

Realizado por: Las autoras.

Tasa Predeterminada

Es necesario datos estimados de los CIF puesto que es imposible calcularlos en forma real, para cada orden de trabajo. Esto se da ya que se debe esperar hasta el final del período para poder determinarlos. Una vez que ya se ha obtenido la tasa predeterminada nos ayuda en la determinación de los costos de producción para cada orden.

Los costos indirectos se pueden aplicar en base a:

- **Unidades producidas**
- **Horas de mano de obra directa:** son utilizados cuando exista producción variada y heterogénea.
- **Horas maquina:** se da cuando la producción es altamente mecanizada.
- **Costo de materia prima directa:** se toma en cuenta el total de materia prima directa utilizada.
- **Costo de la mano de obra directa:** se da cuando no existen diferencias considerables en la remuneración por horas de los trabajadores directos.
- **Costo primo:** se toma en cuenta materia prima directa y mano de obra directa.

Fórmula:

$$\text{Tasa predeterminada} = \frac{\text{Costos fijos} + \text{Costos Variable}}{\text{Horas de Mano de obra directa}}$$

2.8 Análisis financiero y de Costos

Cuando analizamos a una empresa es posible recurrir a varios métodos o herramientas con el fin de conocer su realidad; para dar cumplimiento a nuestro objetivo planteado, utilizaremos las herramientas del Análisis Financiero las mismas que son: Análisis de vertical, horizontal o de Tendencias y los ratios financieros; se analizará también el costo de producción nacional versus los costos importados.

Análisis Vertical

Mediante este análisis determinamos el grado de participación de cada una de las cuentas en cualquiera de los estados financieros, o para el análisis del Estado de Situación Financiera se toma como base el Activo Total, y para el Estado de Resultados tomamos como base el total de Ventas, este análisis nos permite identificar la situación por la que está pasando la empresa.

Análisis Horizontal

Análisis Horizontal o también conocido como análisis de tendencias mediante el cual podemos determinar la evolución de los estados financieros a lo largo del tiempo, es decir, el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas entre un período y otro.

El fin de este análisis es evaluar el desarrollo de la empresa determinando sus variaciones tanto absolutas (valor numérico) como relativas (valor porcentual, calculado con un año base) que haya sufrido cada una de sus cuentas.

Análisis de Ratios Financieros

Las razones financieras, también conocidas como indicadores o índices financieros son utilizados en el mundo de las finanzas para cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa, los mismos que nos permiten hacer comparaciones con empresas de la misma rama de actividad económica (competencia) entre los diferentes períodos de tiempo, ya sean estos contables o económicos.

Nos permiten hacer evaluaciones de los resultados de una empresa con el fin de tomar decisiones correctivas dentro del mismo período de tiempo, para un futuro o realizar correcciones del pasado, y supervisar su rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de los activos.

Análisis de Costos



El análisis de los costos es fundamental para verificar el impacto que causan las salvaguardias aplicadas en el mes de marzo del 2015 en el costo de los bienes importados; podremos determinar si es conveniente producir un bien dentro del país o importarlo, así también se verá el impacto que causa en el consumidor final la aplicación de estos aranceles en el producto terminado.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO Y DE COSTOS A RAÍZ DE LA APLICACIÓN DE SALVAGUARDIAS

3. Introducción

Los estados financieros brindan amplia información y por lo tanto se puede utilizar sus datos para realizar comparaciones con otras empresas y su evolución en el tiempo. Por lo tanto, el análisis de las cuentas de los estados financieros permite identificar las áreas en las que la empresa falla y sobresale.

Para determinar las áreas deficientes en las que la empresa falla y sobresale es necesario utilizar las herramientas de análisis financiero tales como el análisis horizontal o de tendencia que nos permite ver la variación de cada una de las cuentas de los estados financieros; el análisis vertical que determina el grado de participación de cada una de las cuentas en cualquiera de los estados financieros y los ratios financieros que nos permiten analizar la variabilidad de las cuentas dentro de un periodo determinado; adicional a estos análisis es necesario determinar la variación de los costos incurridos en la fabricación de muebles de madera tanto como para la producción nacional como para los costos de importación durante el período 2013-2015.

3.1 Análisis de Costos

El análisis de costos pretende identificar la cantidad y calidad de los recursos necesarios tales como la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación para llevar a cabo la producción de bienes o servicios. De acuerdo con la casa de aplicación "Vitefama" se importa materia prima y muebles terminados los mismos que se detallan a continuación:

a) Materia Prima

En el mercado local podemos encontrar varios proveedores de tapices, pero no se cuenta con la misma cantidad de proveedores para la adquisición de mecanismos reclinables; a consecuencia de la escases de proveedores, existe una gran variedad de precios. A continuación podemos observar la variación entre los precios de adquisición a un proveedor local versus el precio de adquisición importado por la empresa.

Tabla 26: Comparación de los costos del tapiz microfibra nacional vs importado

	NACIONAL			IMPORTADO		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Cantidad (metros)	50	50	50	50	0	50
Precio Unitario	4,50	4,60	5,00	3,45	0,00	3,61
TOTAL	225,00	230,00	250,00	172,50	0,00	180,31

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

En cuanto a la línea de tapices analizaremos el costo de la microfibra que para el año 2013 representaba \$4,50 en el mercado local, mientras que el precio de un tapiz importado considerando todos los costos de importación es de \$3,45, lo que nos da una diferencia de \$1,05; es por ello que la empresa en el año 2013 importa un contenedor y medio, es decir, alrededor de 30.000 metros de tapiz. Si la empresa hubiera adquirido esos 30.000 metros a un proveedor local hubiera pagado \$135.000,00 y al realizar la importación de los 30.000 metros le costó \$103.500,00, por lo que se dio un ahorro de \$31.500,00.

Para el año 2014 no se realizaron importaciones de tapices ya que se contaba con inventario de la importación anterior, pero sin embargo al analizar el precio del mercado local se da un incremento de \$0,10. Estos incrementos por lo general se dan por el alza en el costo de transporte, mano de obra y materiales.

Con la implementación de las salvaguardias en el mes de marzo de 2015 se nota un ligero incremento en los costos de adquisición, el mismo que representa el 5% de la sobretasa arancelaria; por tal motivo se realizó una pequeña importación de microfibra de 5.000 metros. De acuerdo al costo en el mercado nacional se da un ligero incremento de \$0,40 y el precio de importación incrementa en \$0,16; por lo tanto si la empresa hubiera adquirido esos 5.000 metros a un proveedor local hubiera pagado \$25.000,00 y al realizar una importación tuviera un costo de \$18.050,00, por lo que se da un ahorro de \$6.950,00. Al comparar los costos de adquisición de los 5.000m sin salvaguardias con un costo de \$3,45 por metro, se genera un costo total de \$17.250,00 y con la aplicación de salvaguardias tenemos un costo total de \$18.050,00, lo que implica un costo adicional de \$800,00.

Tabla 27: Evolución de los costos del mecanismo del sillón Relax

Mecanismo Sillón Relax	Nacional		Importado	
	2014	2015	Sin salvaguardia 2014	Con salvaguardia 2015
	71,38	95,48	38,09	51,23

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Como ya se mencionó, los proveedores de mecanismos reclinables son muy escasos y por lo tanto el precio de adquisición es muy elevado. Se inicia con la importación de mecanismos reclinables durante el año 2014 con un costo de \$38,09, si comparamos este costo importado con el del mercado nacional tenemos una diferencia de \$33,29 ya que el nacional es de \$71,38. Suponiendo que se importaron 40 mecanismos para el sillón relax nos costaría \$1.523,60, pero si los adquirimos en el mercado local, el costo sería de \$2.855,20, es decir, la empresa se ahorra alrededor de \$1.131,60, un valor significativamente alto.

Para el año 2015 el precio de importación de un mecanismo reclinable es de \$51,23 lo que genera un incremento de \$13,14 con relación al año anterior; y en el mercado local tiene un costo de \$ 95,48 lo que genera un incremento de \$24,10 con respecto al año anterior. Tomando el ejemplo anterior, si se importa 40 mecanismos para el sillón relax nos costaría \$2.049,20, pero si los compramos en el mercado local nos cuesta \$3.819,20, es decir, la empresa se ahorraría \$1.770,00, es por ello que la empresa importa este tipo de mecanismos con el fin de abaratar costos.

b) Producto terminado producción nacional versus importados

Cama Charleston



La cama Charleston una línea clásica que se mantiene durante algún tiempo dentro del mercado, una cama que jamás pasará de moda y tiene gran acogida a nivel nacional; para efectos de nuestro análisis no es posible comparar dentro de la producción nacional el efecto de salvaguardias en cuanto a materia prima ya que está compuesto únicamente por materiales que se los adquiere en el mercado local.

Tabla 28: Costo producción nacional cama Charleston 3plz.

Componente	2013	2014	2015
Materiales compras nacionales	222,26	226,8	231,43
Mano de obra directa	91,25	94,07	96,98
Costos indirectos de fabricación	62,7	64,17	65,68
Cama Charleston 3 plazas	376,22	385,05	394,09

Fuente: Vitefama
Realizado por: Las autoras.

Dentro del costo de producción de la Cama Charleston de 3 plazas podemos observar que no se utiliza materia prima importada para su fabricación, sino que consta únicamente de productos nacionales. Como política de la empresa se considera incrementar 2,04 puntos porcentuales sobre el costo de materia prima, 3,09 puntos porcentuales sobre la mano de obra y el porcentaje de los costos indirectos de fabricación representa el 20% del costo primo.

Tabla 29: Comparación de costos de producción nacional vs importado

Costo	2013	2014	2015
Costo Nacional	376,22	385,05	394,09
Costo Importación	0,00	352,98	476,02

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Durante el año 2013 no contamos con un costo de importación, por lo tanto solo consideraremos el costo nacional de producción de la cama Charleston, el mismo que es de \$376,22. Para el año 2014 podemos observar que es mejor importar que producir ya que el costo nacional es de \$385,05 y el importado es de \$352,98, por lo tanto el ahorro por cama sería de \$32,07. Al comparar los costos del año 2015 con el año anterior podemos apreciar un incremento sustancial en el costo de importación, el mismo que asciende a \$476,02, por lo que se toma la decisión de producir y disminuir las importaciones de este producto terminado.

Comedor Valencia 6 personas.



El Comedor Valencia pertenece a la línea clásica con mayor acogida a nivel nacional, para efectos de nuestro análisis en la mesa de comedor Valencia no es posible comparar dentro de la producción nacional el efecto de salvaguardias en materia prima ya que está compuesto únicamente por materiales que se los adquiere en el mercado local, pero en las sillas si podemos analizar ya que cuenta con materia prima importada como es el tapiz.

Tabla 30: Costo producción nacional mesa de comedor Valencia 6 prs.

Componente	2013	2014	2015
Materiales compras nacionales	192,38	196,3	200,31
Mano de obra directa	81,3	83,82	86,41
Costos indirectos de fabricación	54,74	56,02	57,34
Mesa de comedor 6 prs.	323,82	334,33	344,06

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

La mesa del comedor Valencia es un producto netamente nacional ya que en su producción no se involucran materiales importados por la empresa, los mismos que sufren variaciones en sus costos debido a las políticas de la empresa como lo hemos mencionado en párrafos anteriores.

Tabla 31: Comparación de costos nacionales vs. importados

Costo	2013	2014	2015
Costo Nacional	323,82	334,33	344,06
Costo Importación	0,00	218,35	294,47
Variación		115,98	49,59

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

En el año 2014 se decide realizar importación de muebles terminados. Al analizar el costo de producción nacional con el de importación, podemos determinar que es preferible importar ya que el costo nacional es de \$334,33 y el costo de importación es de \$218,35, por lo que se genera un ahorro de \$115,98. La diferencia de costos durante el año 2015 es de \$49,59, esto se debe a que en este año los costos de importación eran menores a los de producción nacional, pese a la implementación de las sobretasas arancelarias.

Tabla 32: Costo producción nacional silla Valencia

Componentes	2013	2014	2015
Materiales compras nacionales	39,77	40,97	42,2
Materiales Importados	1,21	1,21	1,26
Mano de obra directa	36,02	37,13	38,28
Costos indirectos de fabricación	7,44	7,67	7,91
Total Silla Valencia	84,44	86,97	89,65

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Al analizar las sillas Valencia se puede apreciar el impacto en el costo, puesto que una de sus materias primas principales es importada, es decir, el tapiz. Durante el período 2013-2014 el costo en el material importado se mantuvo, ya que en el 2013 se hizo una importación en gran cantidad de metros de tapices, el mismo que se lo pudo utilizar en el año 2014; para el año 2015, se dio un incremento del 4,64% en el costo de materia prima importada esto se debe a la aplicación de las medidas de

salvaguardias, las mismas que influyeron en el costo total de la silla que se incrementó en un 3,08%.

Tabla 33: Comparación de costos: nacional vs. importado

Costo	2013	2014	2015
Costo nacional	84,44	86,97	89,65
Costo importado		67,59	95,71
Variación		19,38	-6,06

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Al comprar los costos nacionales versus los importados podemos determinar que en el año 2014 producir internamente tiene un costo de \$86,97 e importar \$67,59, lo que permite un ahorro de \$19,38 por cada silla. Durante el año 2015 podemos observar que el costo de importación tuvo un aumento en comparación al costo nacional el mismo que representa \$6,06, lo que significa que es mejor producir en el mercado nacional.

Sala reclinable Georgia



La sala Georgia ha tenido una muy buena acogida a nivel nacional, puesto que brinda confort, descanso y elegancia para el hogar, a partir del 2014 se inició con la importación de estos productos, tanto los mecanismos como en producto terminado.

Tabla 34: Costos producción nacional sala Georgia

Componentes	2014	2015	V. Relativa
Materiales compras nacionales	158,98	162,22	3,24
Materiales Importados	169,33	212,35	43,02
Tapiz 1046 Motikab FAWN	55,06	58,66	3,60
Mecanismo	114,27	153,69	39,42
Mano de obra directa	78,28	80,70	2,42
Costos indirectos de fabricación	37,14	43,96	6,82
Sofá reclinable 3 puestos	443,73	499,23	55,50
Componentes	2014	2015	V. Relativa
Materiales compras nacionales	101,98	104,07	2,08

Materiales Importados	109,82	137,66	27,84
Tapiz 1046 Motikab FAWN	33,64	35,20	1,56
Mecanismo	76,18	102,46	26,28
Mano de obra directa	78,28	80,70	2,42
Costos indirectos de fabricación	41,32	53,40	12,08
Sofá reclinable 2 puestos	331,40	375,82	44,42
Componentes	2014	2015	V. Relativa
Materiales compras nacionales	53,92	55,02	1,10
Materiales Importados	60,52	74,70	14,18
Tapiz 1046 Motikab FAWN	22,43	23,47	1,04
Mecanismo	38,09	51,23	13,14
Mano de obra directa	78,28	80,70	2,42
Costos indirectos de fabricación	29,90	34,51	4,62
Sillón Relax	222,61	244,93	22,32

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

En cuanto a la fabricación de la sala reclinable podemos determinar con claridad el efecto de la aplicación de las medidas de salvaguardia, puesto que dentro del producto existen dos materias primas con diferentes medidas arancelarias y podemos determinar que el costo varía entre 10% y 13%, esto se da por el incremento en el precio de los mecanismos importados y de los tapices.

Tabla 35: Comparación de costos nacionales vs. importados de la sala Georgia.

Sofá Triple	2014	2015	V. Relativa
Costo Nacional	443,73	499,23	55,50
Costo Importación	370,73	500,23	129,50
VARIACION	73,00	-1,00	
Sofá Doble	2014	2015	V. Relativa
Costo Nacional	331,40	375,82	44,42
Costo Importación	284,22	383,49	99,27
VARIACION	47,18	-7,67	
Sillón Relax	2014	2015	V. Relativa
Costo Nacional	222,61	244,93	22,32
Costo Importación	195,05	263,19	68,14
VARIACION	27,56	-18,26	

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Durante el año 2015 el costo de importación de cada uno de los componentes de la sala superó al costo de producción nacional, lo cual implicó mayor desembolso de dinero, es por ello que se tomaron medidas de no importar muebles terminados porque implicaba mayores costos por lo tanto se incentivó más a la producción nacional.

3.1.1 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que determina aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, en donde no existe utilidad ni pérdida ya que las ventas son iguales a los costos. A continuación se presenta la aplicación del punto de equilibrio en la empresa Vitefama:

Tabla 36: Cálculo del punto de equilibrio año 2013

PRODUCTO	P. EQUILIBRIO UNIDADES	P. EQUILIBRIO DINERO
Salas	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.545,00(x) - 835,00(x) - 477.830,36 = 0$ $1.545,00(x) - 835,00(x) = +477.830,36$ $710(x) = +477.830,36$ $x = \frac{477.830,36}{710}$ $x = 673,00$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{477.830,36}{0,46}$ $PE\$ = 1'038.761,65$
Comedores	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.555,00(x) - 735,68(x) - 358.372,77 = 0$ $1.555,00(x) - 735,68(x) = +358.372,77$ $819,32(x) = +358.372,77$ $x = \frac{358.372,77}{819,32}$ $x = 437,40$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{358.372,77}{0,53}$ $PE\$ = 676.175,04$

Dormitorios	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.100,00(x) - 595,94(x) - 298.643,98 = 0$ $1.100,00(x) - 595,94(x) = +298.643,98$ $504,06(x) = +298.643,98$ $x = \frac{298.643,98}{504,06}$ $x = 592,48$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{298.643,98}{0,46}$ $PE\$ = 649.226,04$
Complementos	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $840,32(x) - 323,17(x) - 59.728,80 = 0$ $840,32(x) - 323,17(x) = +59.728,80$ $517,15(x) = +59.728,80$ $x = \frac{59.728,80}{517,15}$ $x = 115,50$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{59.728,80}{0,62}$ $PE\$ = 96.336,77$

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Para alcanzar el punto de equilibrio en la empresa en donde no se generan ni pérdidas ni ganancias para el año 2013 es necesario vender:

- 673 salas a un costo unitario de \$1.543,48 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$1'038.761,65,
- 437 comedores a un costo unitario de \$1.547,31 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$676.175,04,
- 593 dormitorios a un costo unitario de \$1.094,82 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$649.226,04,
- 116 complementos a un costo unitario de \$830,49 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$96.336,77.

Para dar certeza de lo antes descrito procederemos hacer el cálculo de comprobación del punto de equilibrio:

Tabla 37: Comprobación del punto de equilibrio 2013

Producto	P.E. Unidad	Cmg Unidad	Cmg Total
Salas	673	710,00	477.830,36
Reclinables	0	0,00	0,00
Comedores	437	819,32	358.372,77



Dormitorios	592	504,06	298.643,98
Complementos	115	517,15	59.728,80
Total			1.194.575,91
Costos Fijos			1.194.575,91
Utilidad			0,00

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Tabla 38: Cálculo del punto de equilibrio año 2014

PRODUCTO	P. EQUILIBRIO UNIDADES	P. EQUILIBRIO DINERO
Salas	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.602,00(x) - 849,00(x) - 407.942,74 = 0$ $1.602,00(x) - 849,00(x) = +407.942,74$ $753,00(x) = +477.830,36$ $x = \frac{407.942,74}{753,00}$ $x = 541,75$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{407.942,74}{0,47}$ $PE\$ = 867.963,28$
Reclinables	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $2.340,00(x) - 889,39(x) - 339.952,28 = 0$ $2.340,00(x) - 889,39(x) = +339.952,28$ $1.450,61(x) = +339.952,28$ $x = \frac{339.952,28}{1.450,61}$ $x = 234,35$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{339.952,28}{0,62}$ $PE\$ = 548.310,13$
Comedores	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.580,00(x) - 755,98(x) - 271.961,83 = 0$ $1.580,00(x) - 755,98(x) = +271.961,83$ $824,02(x) = +271.961,83$ $x = \frac{271.961,83}{824,02}$ $x = 330,00$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{271.961,83}{0,52}$ $PE\$ = 523.003,52$
Dormitorios	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.188,00(x) - 613,68(x) - 271.961,83 = 0$ $1.188,00(x) - 613,68(x) = +271.961,83$ $574,32(x) = +271.961,83$ $x = \frac{271.961,83}{574,32}$ $x = 473,53$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{271.961,83}{0,48}$ $PE\$ = 566.587,15$
Complementos	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $869,00(x) - 334,22(x) - 67.990,46 = 0$ $869,00(x) - 334,22(x) = +67.990,46$ $534,78(x) = +67.990,46$ $x = \frac{67.990,46}{534,78}$ $x = 127,14$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{67.990,46}{0,62}$ $PE\$ = 109.662,03$

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Durante el año 2014 se implementa la importación de la línea “Reclinables” lo que representa variaciones (aumento/disminución) con respecto al año anterior en el número de unidades para vender. Para alcanzar el punto de equilibrio en la empresa para no generar pérdidas ni ganancias se debería vender:

- 542 salas a un costo unitario de \$1.601,40 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$867.963,28,
- 234 reclinables a un costo unitario de \$2.343,21 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$548.310,13
- 330 comedores a un costo unitario de \$1.584,86 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$523.003,52
- 474 dormitorios a un costo unitario de \$1.195,33 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$566.587,15
- 127 complementos a un costo unitario de \$863.48 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$109.662,03

Para dar certeza de lo antes descrito procederemos hacer el cálculo de comprobación del punto de equilibrio:

Tabla 39: Comprobación del punto de equilibrio 2014

Producto	P.E. Unidad	Cmg Unidad	Cmg Total
Salas	542	753	407.942,74
Reclinables	234	1.450,61	339.952,28
Comedores	330	824,02	271.961,83
Dormitorios	474	574,32	271.961,83
Complementos	127	534,78	67.990,46
Total			1.359.809,13
Costos Fijos			1.359.809,13
Utilidad			0

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

Tabla 40: Cálculo del punto de equilibrio año 2015

PRODUCTO	P. EQUILIBRIO UNIDADES	P. EQUILIBRIO DINERO
Salas	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.650,00(x) - 850,00(x) - 551.972,97 = 0$ $1.650,00(x) - 850,00 = (x) = +551.972,97$ $800,00(x) = +551.972,97$ $x = \frac{551.972,97}{800,00}$ $x = \mathbf{689,97}$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{551.972,97}{0,48}$ $PE\$ = \mathbf{1'149.943,69}$
Reclinables	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $2.400,00(x) - 988,12(x) - 379.481,42 = 0$ $2.400,00(x) - 988,12(x) = +379.481,42$ $1.411,88(x) = +379.481,42$ $x = \frac{379.481,42}{1.411,88}$ $x = \mathbf{268,78}$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{379.481,42}{0,59}$ $PE\$ = \mathbf{643.188,85}$
Comedores	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.690,00(x) - 777,16(x) - 344.983,11 = 0$ $1.690,00(x) - 777,16(x) = +344.983,11$ $912,84(x) = +344.983,11$ $x = \frac{344.983,11}{912,84}$ $x = \mathbf{377,92}$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{344.983,11}{0,54}$ $PE\$ = \mathbf{638.857,61}$
Dormitorios	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $1.200,00(x) - 631,94(x) - 327.733,95 = 0$ $1.200,00(x) - 631,94(x) = +327.733,95$ $568,06(x) = +327.733,95$ $x = \frac{327.733,95}{568,06}$ $x = \mathbf{576,94}$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{327.733,95}{0,48}$ $PE\$ = \mathbf{682.779,06}$
Complementos	$PV(x) - CV(x) - CF = 0$ $890,00(x) - 351,16(x) - 120.744,09 = 0$ $890,00(x) - 351,16(x) = +120.744,09$ $538,84(x) = +120.744,09$ $x = \frac{120.744,09}{538,84}$ $x = \mathbf{224,08}$	$PE\$ = \frac{CF}{\%Cmg}$ $PE\$ = \frac{120.744,09}{0,61}$ $PE\$ = \mathbf{197.941,13}$

Fuente: Vitefama.
Realizado por: Las autoras.

A pesar de la restricción de importaciones, durante el año 2015 se han generado incrementos en el número de unidades para vender; para alcanzar el punto de equilibrio en la empresa en donde no se genera ni pérdidas ni ganancias para el año 2015 es necesario vender:

- 690 salas a un costo unitario de \$1.666,59 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$1'149.943,69,
- 269 reclinables a un costo unitario de \$2.391.04 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$643.188,85
- 378 comedores a un costo unitario de \$1.690,10 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$638.857,61
- 577 dormitorios a un costo unitario de \$1.183.45 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$682.779,06
- 224 comedores a un costo unitario de \$883.67 generándonos un punto de equilibrio monetario de \$197941.13

Para dar certeza de lo antes descrito procederemos hacer el cálculo de comprobación del punto de equilibrio:

Tabla 41: Comprobación del punto de equilibrio 2015

Producto	P.E. Unidad	Cmg Unidad	Cmg Total
Salas	690	800	551.972,97
Reclinables	269	1.411,88	379.481,42
Comedores	378	912,84	344.983,11
Dormitorios	577	568,06	327.733,95
Complementos	224	538,84	120.744,09
Total			1.724.915,54
Costos Fijos			1.724.915,54
Utilidad			0

Fuente: Vitefama.

Realizado por: Las autoras.

En general podemos decir, que si vendemos una unidad más en salas, reclinables, comedores, dormitorios y comedores estaríamos por encima del punto de equilibrio lo que generaría una utilidad para la empresa, al contrario de estar por debajo del punto de equilibrio generaríamos pérdidas para la empresa lo que no es recomendable ya que siempre se busca el bienestar para la empresa.

3.2 Análisis de la Estructura Financiera

3.2.1 Capital de Trabajo (CT)

El capital de trabajo o también conocido como el Fondo de Maniobra no es otra cosa que la diferencia entre el Activo corriente y el Pasivo corriente, dicho de otra forma se lo puede interpretar como los fondos disponibles en términos de largo plazo que sirven para operar en el corto plazo.

Cuando los activos corrientes exceden a los pasivos corrientes, la empresa tiene un capital de trabajo neto positivo. Cuando los activos corrientes son menores que los pasivos corrientes, la empresa tiene un capital de trabajo neto negativo. (Gitman, 2007)

Un Capital de trabajo excesivo especialmente si se encuentra en efectivo y valores negociables puede ser tan desfavorable como un capital de trabajo insuficiente ya que no han sido utilizados productivamente. Un capital de trabajo positivo no siempre puede ser favorable o suficiente, especialmente si se considera el efectivo o valores negociables; puede ser tan negativo como un capital de trabajo insuficiente, ya que sus factores no se utilizan productivamente o se incentivan a inversiones innecesarias o poco rentables.

Fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Cálculo:**Tabla 42:** Capital de Trabajo

	2013	2014	2015
Activo Corriente	1.110.618,03	1.542.049,96	1.032.665,13
Pasivo Corriente	930.476,79	1.190.085,11	1.840.805,38
CAPITAL DE TRABAJO	180.141,24	351.964,85	-808.140,25

Realizado por: Las autoras.

Fuente: Vitefama.

Por lo tanto podemos determinar que para el período 2013-2014 Vitefama mantiene un capital de trabajo neto positivo lo que permite a la empresa solventar sus deudas a corto plazo y para el año 2015 se obtiene un capital de trabajo neto negativo lo que implica que la empresa no puede cubrir sus deudas a corto plazo con sus recursos permanente.

3.2.2 Requisito de Capital de Trabajo (RCT)

El requisito de capital de trabajo se refiere a la diferencia entre las necesidades cíclicas (inventarios, cuentas por cobrar, pagos anticipados) y los recursos cíclicos (cuentas por pagar, otros proveedores excepto los préstamos por pagar). Normalmente las necesidades cíclicas son mayores a los recursos cíclicos.

El requisito de capital de trabajo en su mayoría de veces es positivo, pero si hay casos excepcionales en los que el resultado es negativo lo que es factible; normalmente esto sucede con los supermercados.

Fórmula:

Requisito de capital de trabajo = Necesidades cíclicas – Recursos cíclicos

Cálculo:

Necesidades cíclicas = (Inventario + Cuentas x cobrar + Pagos anticipados)

Recursos cíclicos = (Cuentas x Pagar + otros proveedores)

Necesidades Cíclicas	2013	2014	2015
Inventario	322.774,80	391.361,74	520.369,95
Cuentas por cobrar	435.247,22	691.697,55	422.888,38
Pagos anticipados	0,00	1.118,95	0,00
	758.022,02	1.084.178,24	943.258,33

Recursos Cíclicos	2013	2014	2015
Cuentas por pagar	430.482,65	673.304,28	907.922,08
Otros proveedores	0,00	37.728,25	549.350,08
	430.482,65	711.032,53	1.457.272,16

Tabla 43: Requisito de Capital de Trabajo

	2013	2014	2015
Necesidades cíclicas	758.022,02	1.084.178,24	943.258,33
Recursos cíclicos	430.482,65	711.032,53	1.457.272,16
RCT	327.539,37	373.145,71	-514.013,83

Realizado por: Las autoras.

Fuentes: Vitefama.

Al hablar de requisito de capital de trabajo solo tomamos en cuenta para el cálculo a las siguientes cuentas del Activo: Inventarios, Cuentas por cobrar y los Pagos anticipados, a las mismas que denominamos: *Necesidades cíclicas*; y las cuentas del Pasivo son: Cuentas por pagar y Otros proveedores, excluyendo de éstas las cuentas de obligaciones financieras a corto plazo, las mismas que se denominan *Recursos cíclicos*.

Vitefama cuenta con un requisito de capital de trabajo positivo para el período 2013-2014 lo que significa que las necesidades cíclicas son capaces de solventar los recursos cíclicos; para el año 2015 el requisito de capital de trabajo es negativo, esto implica que sus recursos sean mayores a sus necesidades, ya que las cuentas por pagar incrementaron debido a la inversión en inventarios y la construcción del nuevo edificio de Guayaquil.

3.2.3 Tesorería Neta (TN)

La tesorería neta no es otra cosa que la diferencia del capital de trabajo con el requisito de capital de trabajo, en donde:

Sí: Capital de trabajo > Requisito de capital de trabajo tenemos: Holgura financiera; desde el punto de vista Resultados no es bueno y desde el punto de vista Financiero es bueno.

Sí: Capital de trabajo = Requisito de capital de trabajo tenemos: un punto de vista Óptimo.

Sí: Capital de trabajo < Requisito de capital de trabajo tenemos: problemas financieros.

Se debe tomar en cuenta que lo importante no es el nivel de capital de trabajo sino la relación entre el capital de trabajo y el requisito de capital de trabajo. **Tener un buen capital de trabajo no garantiza nada.**

Fórmula:

Tesorería Neta: Capital de Trabajo – Requisito de Capital de Trabajo

Cálculo:

Tabla 44: Tesorería Neta

	2013	2014	2015
Capital de trabajo	180.141,24	351.964,85	-808.140,25
RCT	327.539,37	373.145,71	-514.013,83
Tesorería Neta	147.398,13	-21.180,86	-294.126,42

Realizado por: Las autoras.

Fuentes: Vitefama.

La Tesorería neta (cartera para laborar en el futuro) es la diferencia entre el capital de trabajo (dinero disponible para laborar) y el requisito de capital de trabajo (dinero

que se necesita para laborar), por lo tanto podemos determinar que para el período 2013 - 2015 Vitefama mantiene una tesorería neta negativa, esto significa que se endeudó para poder tener una producción necesaria, a pesar de que su capacidad de endeudamiento es buena, tiene un manejo cuestionable ya que nos demuestra desde el punto de vista económico una buena condición, ya que los resultados son positivos y se genera utilidad para la empresa pero desde el punto de vista financiero no estaría en buenas condiciones debido a que la empresa no es capaz de solventar las deudas a tiempo y en los últimos períodos no es capaz de contar con cartera para la producción a futuro, todas estas situaciones se dan ya que el Requisito de Capital de Trabajo desde el año 2013 ha requerido más del capital que se tenía, se ve reflejado a partir del año 2014 puesto que la empresa trabajo con el dinero de sus proveedores el mismo que se destinó a la inversión de inventarios, construcciones en curso, adquisición de un vehículo y maquinaria; por estas razones se espera recuperaciones tanto económica como financiera para períodos posteriores al año 2016.

3.2.4 Flujo de Efectivo

Tabla 45: Flujo de Efectivo 2013-2014

CUENTAS	2013	2014	F/U	Operación	Inversión	Financiamiento	Verificación
Activo Corriente	1.110.618,03	1.542.049,96	431.431,93				
Efectivo y Equivalentes Al Efectivo	324.059,70	426.319,77	102.260,07				-102.260,07
Cuentas y Documentos por Cobrar	435.247,22	691.697,55	256.450,33	-256.450,33			
(-) Provisión Cuentas Incobrables	-3.273,19	-8.000,00	-4.726,81	4.726,81			
Inventarios	322.774,80	391.361,74	68.586,94	-68.586,94			
Servicios y Otros Pagos Anticipados	0	1.118,95	1.118,95	-1.118,95			
Activos por Impuestos Corrientes	31.809,50	39.551,95	7.742,45	-7.742,45			
Propiedad Planta Y Equipo	1.940.537,37	3.074.126,51	1.133.589,14	-1.133.589,14			
Marcas y Patentes	0,00	120,00	120,00	-120,00			
Cuentas y Documentos por Pagar	430.482,65	673.304,28	242.821,63	242.821,63			
Obligaciones con Inst. Financieras	114.285,72	115.398,09	1.112,37		1.112,37		
Otras Cuentas Por Pagar	0,00	53.028,25	53.028,25	53.028,25			
Personal	105.631,76	75.810,46	-29.821,30	-29.821,30			
Impuestos Por Pagar	54.544,69	94.864,00	40.319,31	40.319,31			
Anticipos De Clientes	225.531,97	177.680,03	-47.851,94	-47.851,94			
Obligaciones Con Inst. Financieras	678.859,36	1.866.990,96	1.188.131,60		1.188.131,60		
Provisiones	58.548,22	70.078,79	11.530,57	11.530,57			
Total Patrimonio	1.383.271,03	1.489.141,61	105.870,58	105.870,58			
	46.725,24	-1.133.709,14		1.189.243,97		102.260,07	

Realizado por: Las autoras.

Fuentes: Vitefama.

Mensajes del Flujo de Efectivo 2013-2014

Las variaciones en la cuenta de: Efectivo y equivalentes al efectivo se generan debido a:

Actividades de Operación: debido al incremento en las ventas a crédito y en el inventario debido a la importación de muebles terminados. La dependencia con los proveedores incrementó debido a que se trabaja con el dinero de ellos para poder cubrir las deudas a tiempo.

Actividades de Inversión: la mayor inversión se da en propiedad, planta y equipo, la misma que está compuesta por las siguientes inversiones:

- Adquisición de un terreno,
- Construcción de la nueva edificación en Guayaquil,
- Adquisición de maquinaria puesto que la empresa trata de contar con tecnología moderna para optimizar sus procesos,
- Adquisición de un vehículo,
- Registro de su marca

Con todas estas inversiones, es necesario recalcar la construcción de la edificación ya que sería un punto de venta estratégico para incrementar las ventas y por ende las utilidades para la empresa.

Actividades de Financiamiento: tenemos las siguientes variaciones:

- Incremento de créditos otorgados por la corporación financiera nacional,
- Incremento de la cuenta otros acreedores los mismos que se dieron a raíz de préstamos familiares los mismos que serán cancelados a futuro.

Tabla 46: Flujo de Efectivo 2014-2015

CUENTAS	2014	2015	Variación	Operación	Inversión	Financiamien to	Verificación
Activo Corriente	1.542.049,96	1.032.665,13	-509.384,83				
Efectivo y Equivalentes Al Efectivo	426.319,77	54.400,18	-371.919,59				371.919,59
Cuentas y Documentos por Cobrar	691.697,55	422.888,38	-268.809,17	268.809,17			
(-) Provisión Cuentas Incobrables	-8.000,00	-8.000,00	0,00	0,00			
Inventarios	391.361,74	520.369,95	129.008,21	-129.008,21			
Servicios y Otros Pagos Anticipados	1.118,95	0	-1.118,95	1.118,95			
Activos por Impuestos Corrientes	39.551,95	43.006,62	3.454,67	-3.454,67			
Propiedad Planta Y Equipo	3.074.126,51	3.578.270,10	504.143,59		-504.143,59		
Marcas y Patentes	120,00	120,00	0,00		0,00		
Cuentas y Documentos por Pagar	673.304,28	907.922,08	234.617,80	234.617,80			
Obligaciones con Inst. Financieras	115.398,09	25.188,81	-90.209,28			-90.209,28	
Otras Obligaciones Corrientes	223.702,71	717.468,59	493.765,88				
Otras Cuentas Por Pagar	53.028,25	564.650,08	511.621,83	511.621,83			
Personal	75.810,46	90.902,35	15.091,89	15.091,89			
Impuestos Por Pagar	94.864,00	61.916,16	-32.947,84	-32.947,84			
Anticipos De Clientes	177.680,03	190.225,90	12.545,87	12.545,87			
Obligaciones Con Inst. Financieras	1.866.990,96	1.083.444,66	-783.546,30			-783.546,30	
Provisiones	70.078,79	174.966,34	104.887,55	104.887,55			
Total Patrimonio	1.489.141,61	1.511.838,85	22.697,24	22.697,24			
				1.005.979,58	-504.143,59	-873.755,58	-371.919,59

Realizado por: Las autoras.

Fuentes: Vitefama.

Mensajes del Flujo de Efectivo 2013-2014

La variación en efectivos y equivalentes al efectivo se generan debido a:

Actividades de Operación: durante el período 2014-2015 tenemos las siguientes variaciones:

- Disminución en la cuenta de Clientes debido a la buena gestión de cobro
- Acumulación de Inventarios debido a la disminución de ventas. Los principales inventarios afectados fueron: Productos en proceso, Productos terminados y Mercadería en el almacén (muebles importados,)
- Disminución en la cuenta de Servicios y otros pagos anticipados ya que no se renovaron ciertos contratos de seguros.

Actividades de Inversión: la inversión mayor se da en propiedad planta y equipo, la misma que está compuesta por las siguientes inversiones:

- Durante este año se da mucho énfasis en la construcción del nuevo local comercial, ya que para inicios del año 2016 el local debería estar terminado y listo para su apertura
- Se realizaron adquisiciones de Maquinaria

Actividades de Financiamiento: Disminución de Obligaciones con instituciones financieras en 41,97% debido a:

- Disminución de la deuda adquirida con la CFN.
- Disminución de las deudas con otros acreedores en más del 70% del total de la deuda.



Podemos observar que para este año la empresa utilizo el dinero corriente cuyo destino es para cubrir deudas a corto plazo pero en este caso se las utilizó para financiar inversión y deudas a largo plazo.

3.2.5 Análisis vertical y horizontal de los

Análisis Vertical 2013-2015

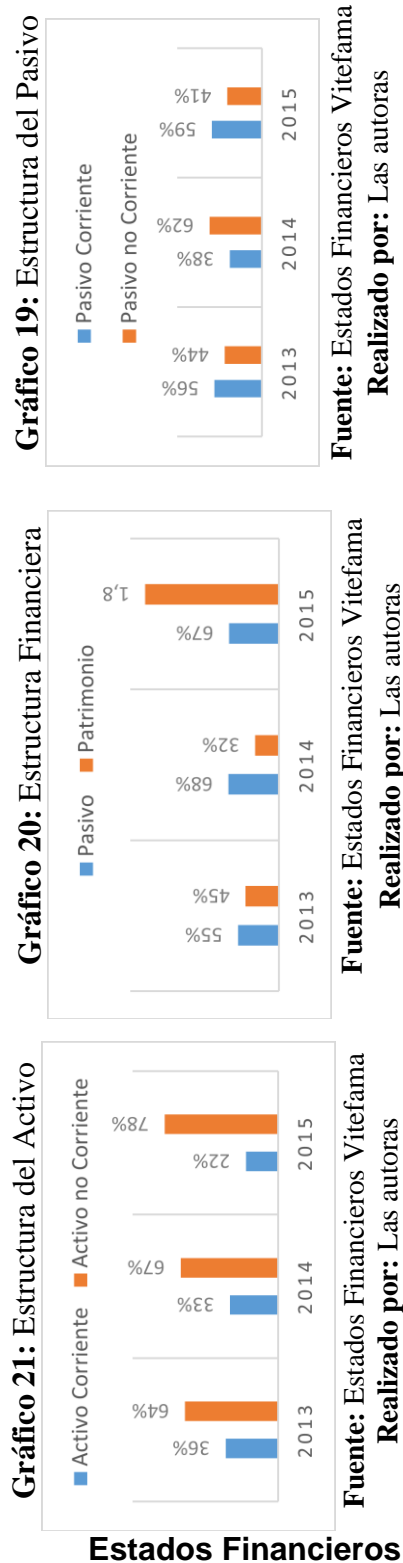


Tabla 47: Análisis comparativo del Estado de Situación Financiera simplificado

Cuentas	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14-15	Var. Rel. 14-15
Activo Corriente	1.110.618,03	1.542.049,96	431.431,93	38,85%	1.032.665,13	509.384,83	-33,03%
Activo No Corriente	1.940.537,37	3.074.246,51	1.133.709,14	58,42%	3.578.390,10	504.143,59	16,40%
Total Activo	3.051.155,40	4.616.296,47	1.565.141,07	51,30%	4.611.055,23	-5.241,24	-0,11%
Pasivo Corriente	930.476,79	1.190.085,11	259.608,32	27,90%	1.840.805,38	650.720,27	54,68%
Pasivo No Corriente	737.407,58	1.937.069,75	1.199.662,17	162,69%	1.258.411,00	678.658,75	-35,04%
Total Pasivo	1.667.884,37	3.127.154,86	1.459.270,49	87,49%	3.099.216,38	-27.938,48	-0,89%
Patrimonio	1.383.271,03	1.489.141,61	105.870,58	7,65%	1.511.838,85	22.697,24	1,52%
Total Pasivo + Patrimonio	3.051.155,40	4.616.296,47	1.565.141,07	51,30%	4.611.055,23	-5.241,24	-0,11%

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

3.2.5.1 Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera

Los activos se clasifican según su capacidad de conversión del efectivo, o según el destino o uso que se le dé; en el año 2013 el Activo se encontraba estructurado por un 36% de Activo corriente, y un 64% de Activo no corriente, es decir, está compuesto en su mayoría por bienes inmuebles (edificaciones y terrenos). Para el año 2014 su estructura estaba representada por un 33% de Activo corriente, y un 67% de Activo no corriente, siendo una situación similar al 2013 puesto que la mayoría de sus activos está compuesto por bienes inmuebles, cabe recalcar que para este año se inició con la construcción del nuevo local en Guayaquil. En el año 2015 la estructura del activo estaba compuesta por un 22% de Activo corriente y un 78% de Activo no corriente, en donde los bienes inmuebles son los más representativos dentro de la cuenta, para finales del 2015 se tiene concluido el 90% del nuevo local.

De acuerdo al análisis horizontal o de tendencias tenemos las siguientes variaciones:

Para el período 2013-2014 podemos determinar las siguientes variaciones con respecto al Activo:

- Incremento del Activo total de 51,30%
- Incremento del Activo corriente de 58,42%
- Incremento del Activo no corriente de 38,85%

Para el período 2014-2015 podemos determinar las siguientes variaciones con respecto al Activo:

- Disminución del Activo total de 0,11%
- Disminución del Activo corriente de 33,03%
- Incremento del Activo no corriente de 16,40%

Una empresa puede estar financiada con deuda, capital contable o la combinación de las dos, lo ideal es que el o los accionistas deberían en su mayoría financiar el negocio, pero para el caso de Vitefama en el año 2013 el financiamiento con deuda supera al financiamiento con capital, es decir el dueño únicamente podrá hacer frente al 45% de la deuda. Para el año 2014 el monto de la deuda subió considerablemente generando un escenario en el cual el dueño únicamente tiene el 32% para solventar la deuda, para el año 2015 este escenario se mantiene, lo cual implica mayor dependencia con los acreedores. (Ver gráfico 21)

Para el período 2013-2014 podemos determinar las siguientes variaciones con respecto al Pasivo:

- Incremento del Pasivo total de 87,49%
- Incremento del Pasivo corriente de 27,90%
- Incremento del Pasivo no corriente de 162,69%

Para el período 2014-2015 podemos determinar las siguientes variaciones con respecto al Pasivo:

- Disminución del Pasivo total de 0,89%
- Incremento del Pasivo corriente de 54,68%
- Disminución del Pasivo no corriente de 35,04%

Para el período 2013-2014 podemos determinar las siguientes variaciones con respecto al Patrimonio:

- Incremento del Patrimonio de 7,65%

Para el período 2013-2014 podemos determinar las siguientes variaciones con respecto al Patrimonio:

- Incremento del Patrimonio de 1,52%

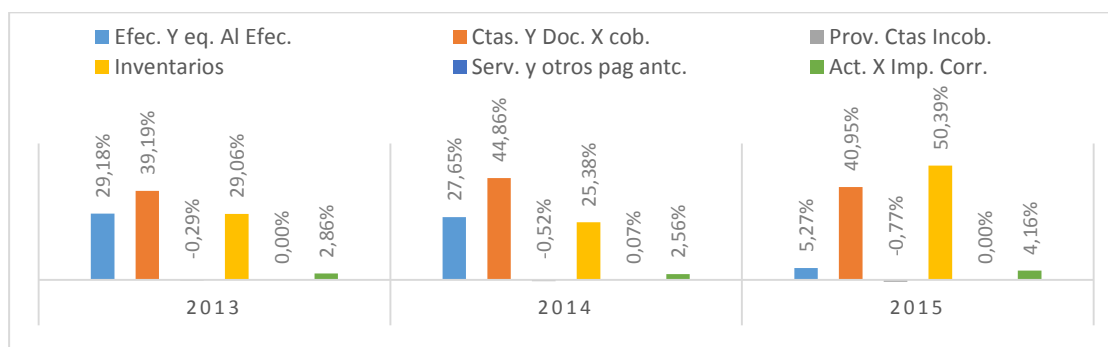
Todas estas variaciones las detallaremos a continuación:

Análisis del Activo Corriente

Tabla 48: Evolución del Activo Corriente

CUENTAS	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14-15	Var. Rel. 14-15
Efectivo y Eq. al Efectivo	324.059,70	426.319,77	102.260,07	31,56%	54.400,18	-371.919,59	-87,24%
Caja	26.934,14	45.021,93	18.087,79	67,16%	1.623,16	-43.398,77	-96,39%
Bancos	297.125,56	381.297,84	84.172,28	28,33%	52.777,02	-328.520,82	-86,16%
Banco del Pichincha 30888921-04	20.267,79	40.733,35	20.465,56	100,98%	13.509,36	-27.223,99	-66,83%
Banco Guayaquil 6616593	0	67.065,47	67.065,47	-	2.995,95	-64.069,52	-95,53%
Banco Bolivariano 4015000194	124.231,01	101.694,29	-22.536,72	-18,14%	28.164,46	-73.529,83	-72,30%
Banco Solidario Ahorros	91.576,06	47.152,85	-44.423,21	-48,51%	1.138,24	-46.014,61	-97,59%
Cooperativa Jeep	61.050,70	19.622,81	-41.427,89	-67,86%	3.613,06	-16.009,75	-81,59%
Banco Bolivariano	0	50.534,75	50.534,75	-	0	-50.534,75	-100,00%
Coop. Multiempresarial	0	54.494,32	54.494,32	-	0	-54.494,32	-100,00%
Bauchers	0	0	0	-	3.355,95	3.355,95	-
Ctas. y Doc. por Cobrar	435.247,22	691.697,55	256.450,33	58,92%	422.888,38	-268.809,17	-38,86%
Clientes	435.247,22	457.015,62	21.768,40	5,00%	302.886,21	-154.129,41	-33,73%
Otras Cuentas por Cobrar	0	234.681,93	234.681,93	-	120.002,17	-114.679,76	-48,87%
(-) Prov. Cuentas Incobrables	-3.273,19	-8.000,00	-4.726,81	144,41%	-8.000,00	0	0,00%
Inventarios	322.774,80	391.361,74	68.586,94	21,25%	520.369,95	129.008,21	32,96%
Mercadería En Almacén	0	176.970,00	176.970,00	-	247.026,72	70.056,72	39,59%
Materia Prima	143.698,61	72.261,78	-71.436,83	-49,71%	25.831,22	-46.430,56	-64,25%
Productos Proceso	48.943,64	11.834,98	-37.108,66	-75,82%	39.911,50	28.076,52	237,23%
Producto Terminado	130.132,55	104.653,17	-25.479,38	-19,58%	190.911,12	86.257,95	82,42%
Importaciones en Tránsito	0	25.641,81	25.641,81	-	16.689,39	-8.952,42	-34,91%
Serv. y Otros Pagos Anticipados	0	1.118,95	1.118,95	-	0	-1.118,95	-100,00%
Anticipo a Proveedores	0	1.118,95	1.118,95	-	0	-1.118,95	-100,00%
Activos por Imp. Corrientes	31.809,50	39.551,95	7.742,45	24,34%	43.006,62	3.454,67	8,73%
Anticipo Impuesto Renta	14.500,32	11.822,68	-2.677,64	-18,47%	11.569,62	-253,06	-2,14%
Retenciones Renta Año Corriente	17.309,18	27.729,27	10.420,09	60,20%	31.437,00	3.707,73	13,37%

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Gráfico 22: Composición del Activo Corriente

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Durante los años 2013 y 2014 se observa un comportamiento similar debido que la cuenta más representativa del Activo Corriente es Cuentas y Documentos por cobrar con un 39,19% durante el año 2013 y para el año 2014 se incrementa en un 5,67%; por el contrario en el año 2015 existe mayor inversión en la cuenta Inventarios con un 50.39% lo que genera que esta cuenta sea la más relevante.

De acuerdo al análisis horizontal o de tendencias tenemos las siguientes variaciones:

Durante el período 2013-2014 podemos observar que el total de Activo corriente se incrementó en 38,85% debido a:

- Efectivo y equivalentes al efectivo se incrementó en 31,56% dentro de esta cuenta tenemos los siguientes movimientos:
 - Caja se incrementó en un 67.16%.
 - Bancos tuvo un incremento del 28.33%, debido a la creación de las cuentas en el banco Bolivariano y la cooperativa Multiempresarial las mimas que fueron destinados a fondos de inversión, así como el incremento del 100,98% en la cuenta del banco del Pichincha.
- Cuentas y documentos por cobrar tuvo un incremento del 58.92% dentro de esta cuenta tenemos los siguientes movimientos:

- Clientes tuvo un incremento del 5%, dentro de las políticas de la empresa, las ventas se realizan en efectivo, cheques o con tarjetas de crédito para sus clientes, y en las ventas para distribución se cuenta con otro tipo de política el que consiste en otorgarles hasta tres meses de pago, la empresa durante este año incremento las ventas a crédito es por ello que se genera un incremento en la misma.
 - Para el año 2014 se crean la cuenta "Otras cuentas por cobrar" que hace referencia a pagos anticipados de seguros y anticipos por compra de bienes o servicios.
- Provisión de cuentas incobrables tuvo un incremento sustancial del 144.41%, esto se debe a que no se realizando correctamente el cálculo de provisión.
 - Inventarios tuvo un incremento del 21.25%, dentro de esta cuenta tenemos los siguientes movimientos:
 - Para el año 2014 se inicia con la importación de productos terminados tales como comedores, dormitorios, reclinables, es por ello que se crea la cuenta mercaderías en almacén al igual que la cuenta importaciones en tránsito, pese a que los demás inventarios disminuyeron en su gran mayoría, una de las principales disminuciones en el inventario de productos terminados se debe a que en el año 2014 se realizó la primera exportación de productos terminados.
 - Servicios y otros pagos anticipados para el 2014 se crea la cuenta de anticipo a proveedores
 - Activos por impuestos corrientes tuvo un incremento del 24.34%.

Durante el período 2014-2015 podemos observar que el total del Activo Corriente disminuye en 33,03%, debido a:

- Efectivo y Equivalentes al efectivo disminuye en 87.24% debido a:

- Caja disminuye en 96,39%, esto se debe a que en el año 2015 hubo una disminución en la cuenta Caja General en 100 puntos porcentuales.
- Bancos disminuyó en 86.16% debido a que las cuentas que se destinaron a los fondos de inversión (Banco Bolivariano y Cooperativa Multiempresarial) disminuyeron en su totalidad, esto se debe por la construcción del nuevo almacén en Guayaquil.
- Cuentas y documentos por cobrar disminuyo un 38,86%, debido a:
 - Clientes tuvo una disminución de 33,73%, observamos un escenario totalmente diferente al período 2013-2014, ya que la empresa tuvo una buena gestión de cobro a pesar de las medidas implementadas o que sus ventas a crédito fueron menores.
 - Otras cuentas por cobrar tuvo una disminución del 48,87%, debido a que para este período no se renovaron ciertos contratos de seguros.
- Provisión de cuentas incobrables se mantuvo igual al período anterior, lo que reitera que no se está teniendo una correcta provisión.
- Inventarios tuvo un incremento de 32,96%, debido a:
 - La acumulación que se genera en inventarios de productos en proceso ya que tuvo un incremento de 237,23%; Inventario de Productos Terminados tuvo un incremento de 82,42%, al igual que Mercadería en almacén con 39,59%.
- Servicios y otros pagos anticipados disminuyó en 100% debido a que al finalizar el año 2015 no se entregó ningún pago anticipado a los proveedores.
- Activos por impuestos corrientes tuvo un incremento del 24,34%

Análisis del Activo no Corriente

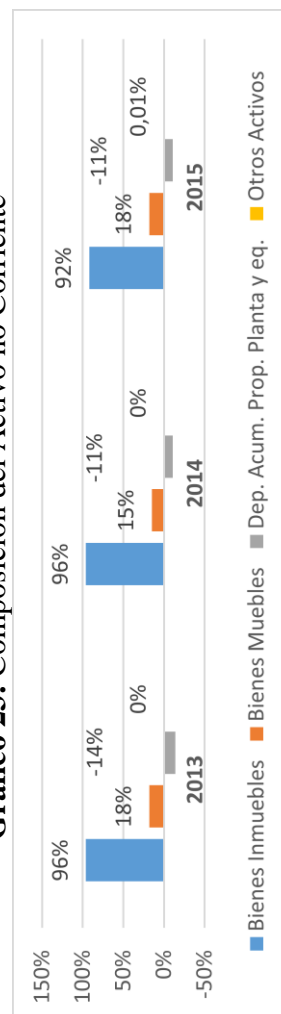
Tabla 49: Evolución del Activo no Corriente

CUENTAS	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14-15	Var. Rel. 14-15
Propiedad Planta Y Equipo	1.940.537,37	3.074.126,51	1.133.589,14	58,42%	3.578.270,10	504.143,59	16,40%
Bienes Inmuebles	1.872.006,77	2.942.683,23	1.070.676,46	57,19%	3.297.932,86	355.249,63	12,07%
Terrenos	599.000,00	1.525.488,93	926.488,93	154,67%	1.525.488,93	-	-
Edificaciones	1.273.006,77	1.273.006,77	-	-	1.273.006,77	-	-
Construcciones en Curso	-	144.187,53	144.187,53	-	499.437,16	355.249,63	246,38%
Bienes Muebles	343.046,73	460.527,06	117.480,33	34,25%	658.061,83	197.534,77	42,89%
Maquinaria y Equipo	283.319,94	365.370,27	82.050,33	28,96%	562.905,04	197.534,77	54,06%
Vehículos	59.726,79	95.156,79	35.430,00	59,32%	95.156,79	-	-
Dep. Acum. Prop. Planta y Equipo	-274.516,13	-329.083,78	-54.567,65	19,88%	-386.323,56	-57.239,78	17,39%
Depreciación Acumulada	-274.516,13	-329.083,78	-54.567,65	19,88%	-386.323,56	-57.239,78	17,39%
Otros Activos	-	-	-	-	8.598,97	8.598,97	-
Otros Activos	-	-	-	-	8.598,97	8.598,97	-
Activo Intangible	-	120,00	120,00	-	120,00	-	-
Marcas y Patentes	-	120,00	120,00	-	120,00	-	-

Fuente: Estados Financieros Vitefama

Realizado por: Las autoras

Análisis vertical del Activo no corriente
Gráfico 23: Composición del Activo no Corriente



Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Durante los años 2013, 2014, 2015, el Activo no corriente ha estado estructurado por la cuenta bienes inmuebles que es la más representativos con un 96% y han tenido una dinámica muy similar todos los años.

De acuerdo al análisis horizontal o de tendencias tenemos las siguientes variaciones:

En el período 2013-2014 los Activos no Corrientes tuvieron un incremento del 58,42% debido a:

- Compra de un terreno lo cual generó un incremento de 154,67 puntos porcentuales en la cuenta terrenos.
- La cuenta edificaciones se mantuvo constante durante estos años,
- Para el 2014 se creó la cuenta construcciones en curso ya que empezó la construcción del edificio en Guayaquil;
- Maquinaria y Equipo también tuvo un incremento del 28,96%, ya que se ha estado invirtiendo en estos rubros
- Se adquirió un vehículo el cual incremento el rubro de la cuenta en un 59,32%.
- La depreciación acumulada se incrementó en un 19,88%, esta cuenta se va incrementando de acuerdo al devaluó en los activos corrientes o fijos
- Para el 2014 la empresa decide registrar su marca, la misma que tiene duración de 10 años, por lo tanto se da la apertura de la cuenta: marcas y patentes lo que genera un incremento del 100%.

Con respecto al período 2014-2015 el Activo no Corriente tuvo un incremento de 16,40 puntos porcentuales debido a:

- Al incremento sustancial del 246.38% de la cuenta Construcciones en curso debido a que para este año se dio mayor énfasis en la construcción del edificio en Guayaquil ya que para inicios del año 2016 el local debería estar terminado y listo para su apertura
- Se realizaron adquisiciones de Maquinaria cuyo incremento fue del 54,06%



Los Bienes Muebles de Vitefama han sido representados en su mayoría por Maquinaria y Equipo ya que es necesario implementar maquinaria para mejorar los procesos de la fabricación de muebles y reducir el tiempo de acabados.

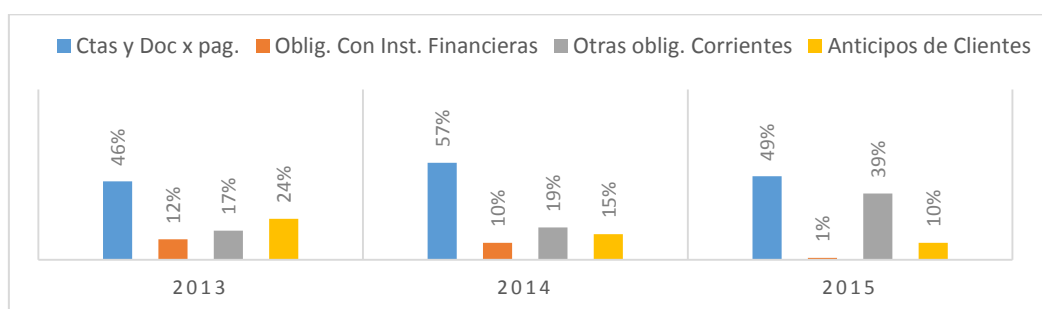
Análisis del Pasivo Corriente



Tabla 50: Evolución del Pasivo Corriente

CUENTAS	2013		2014		2015		Var. Abs. 13-14		Var. Rel. 13-14		Var. Abs. 14-15		Var. Rel. 14-15	
Cuentas y Documentos por Pagar		430.482,65	673.304,28	907.922,08	242.821,63	56,41%	234.617,80	34,85%						
Proveedores Locales		430.482,65	673.304,28	907.922,08	242.821,63	56,41%	234.617,80	34,85%						
Obligaciones con Inst. Financieras		114.285,72	115.398,09	25.188,81	1.112,37	0,97%	-90.209,28	-78,17%						
Corporación Financiera Nacional		114.285,72	115.398,09	25.188,81	1.112,37	0,97%	-90.209,28	-78,17%						
Otras Obligaciones Corrientes		160.176,45	223.702,71	717.468,59	63.526,26	39,66%	493.765,88	220,72%						
Otras Cuentas Por Pagar		0,00	53.028,25	564.650,08	53.028,25	-	511.621,83	964,81%						
Otras Cuentas Por Pagar Corrientes			37.728,25	549.350,08	37.728,25	-	511.621,83	1356,07%						
Préstamo de Importaciones			15.300,00	15.300,00	15.300,00	-	0,00	0,00%						
Personal		105.631,76	75.810,46	90.902,35	-29.821,30	-28,23%	15.091,89	19,91%						
Sueldos y Beneficios		44.130,12	5.550,90	60.499,98	-38.579,22	-87,42%	54.949,08	989,91%						
Iess x Pagar		10.533,16	14.890,49	12.478,36	4.357,33	41,37%	-2.412,13	-16,20%						
Beneficios Sociales		50.968,48	55.369,07	17.924,01	4.400,59	8,63%	-37.445,06	-67,63%						
Impuestos Por Pagar		54.544,69	94.864,00	61.916,16	40.319,31	73,92%	-32.947,84	-34,73%						
Retenciones Fuente Renta Por Pagar		1.926,31	38.668,47	2.685,89	36.742,16	1907,39%	-35.982,58	-93,05%						
Retenciones Iva Por Pagar		3.641,40	4.061,78	7.569,03	420,38	11,54%	3.507,25	86,35%						
Iva Pendiente Liquidar		32.745,42	37.006,26	38.006,13	4.260,84	13,01%	999,87	2,70%						
Iva Por Pagar		16.231,56	12.265,59	12.028,30	-3.965,97	-24,43%	-237,29	-1,93%						
Sri x Pagar		0,00	2.861,90	1.626,81	2.861,90	-	-1.235,09	-43,16%						
Anticipos De Clientes		225.531,97	177.680,03	190.225,90	-47.851,94	-21,22%	12.545,87	7,06%						
Anticipo Clientes		225.531,97	177.680,03	190.225,90	-47.851,94	-21,22%	12.545,87	7,06%						

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Gráfico 24: Composición del Pasivo Corriente

Fuente: Estados Financieros Vitefama

Realizado por: Las autoras

El Pasivo Corriente se debe cancelar en un plazo inferior o igual a un año. Esta cuenta está compuesta en su gran mayoría por Cuentas y documentos por pagar la misma que representa el 46% para el 2013, seguido de Anticipo de clientes que representa el 24%, en tercer lugar se encuentran otras obligaciones corrientes con un 17% y por ultimo las Obligaciones con instituciones financieras a corto plazo que representa un 12%.

Para el año 2014 podemos observar en el gráfico # 24 que se mantiene una evolución similar al orden de las cuentas con respecto al año 2013, considerando que sus porcentajes de variación no son los mismos.

En el 2015 se da una variación extrema en la cuenta Otras obligaciones corrientes que pasa del 19% al 39% ya que se propuso constituir a Vitefama como una Compañía Limitada y sus accionistas ya hicieron su aportación de capital recalando que estos accionistas son netamente familiares.

De acuerdo al análisis horizontal o de tendencias tenemos las siguientes variaciones:

Durante el período 2013-2014 el Pasivo corriente se incrementó en 27,90%, debido a:

- El incremento de proveedores locales con 56,41 puntos porcentuales con respecto al año 2013, ha tenido un crecimiento continuo con el pasar de los años y se lo ve reflejado en el incremento de Inventarios.
- Obligaciones con Instituciones Financieras, tuvo un incremento debido a los intereses que se generan por pagos tardíos en las cuotas.

- Otras obligaciones corrientes tuvo un incremento de 39,66% con respecto al año anterior debido a:
 - o La creación de la cuenta: Otras cuentas por pagar corrientes, hace referencia a los préstamos familiares, al igual que préstamo de importaciones.
 - o La cuenta Personal tuvo una disminución del 28,23%, el cual se dio a raíz de la disminución de la cuenta sueldos y beneficios en 87,42%.
 - o Impuestos por pagar se incrementó en un 73,92%
 - o Anticipo de clientes tuvo una disminución del 21,22% debido a que al finalizar el periodo 2014 la empresa trato de cumplir las fechas de entregas con sus clientes.

Durante el período 2014-2015 el Pasivo Corriente se incrementó en 54,58%, debido a:

- Para este período la cuenta proveedores locales tuvo un incremento de 34,85%, lo que implica que se está teniendo mayor dependencia de los proveedores o dicho de otra forma se está trabajando con capital ajeno.
- Obligaciones con Instituciones financieras tuvo una disminución de 78,17%, ya que durante el año 2015 la empresa trato de cubrir a tiempo sus cuotas ya que para los primeros meses del 2016 esta cuenta estaría completamente liquidada.
- Otras Obligaciones corrientes tuvo un incremento de 220,72%, siendo una de las principales cuentas con mayor variación, debido a:
 - o Otras cuentas por pagar corrientes tuvo un incremento de 1356,07% con respecto al año anterior, esto se debe ya que en este año la empresa intento constituirse como Compañía Limitada, y sus accionistas serian familiares del propietario, pero debido a varios factores no se pudo alcanzar esta meta generándose una deuda para la empresa que no genera intereses pero que deberá ser cancelada.
 - o La cuenta Personal tuvo un incremento de 19,91% debido a que no se está cumpliendo con las obligaciones con los trabajadores a tiempo, ya que la principal cuenta de incremento es Sueldos y Beneficios por pagar.

- Impuestos por pagar disminuyó en 34,73%
- Anticipo de clientes tuvo un incremento de 7,06%, ya que la empresa dio facilidades de pago a sus clientes, tales como: descuentos especiales al separar su compra.

Análisis del Pasivo no Corriente

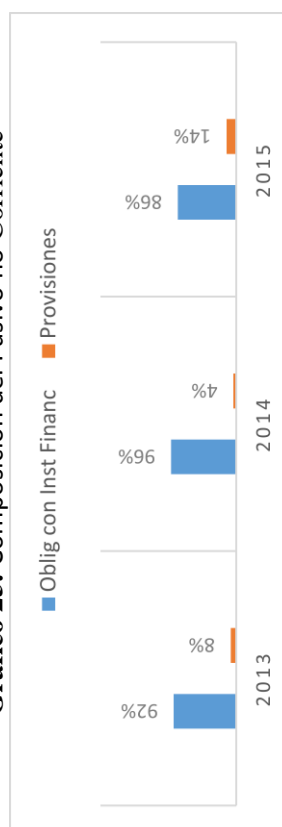
Tabla 51: Evolución del Pasivo no Corriente

CUENTAS	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14-15	Var. Rel. 14-15
Obligaciones Con Inst. Financieras	678.859,36	1.866.990,96	1.188.131,60	175,02%	1.083.444,66	-783.546,30	-41,97%
Corporación Financiera Nacional	342.857,12	1.258.265,95	915.408,83	266,99%	927.080,66	-331.185,29	-26,32%
Otros Acreedores	336.002,24	608.725,01	272.722,77	81,17%	156.364,00	-452.361,01	-74,31%
Provisiones	58.548,22	70.078,79	11.530,57	19,69%	174.966,34	104.887,55	149,67%
Provisión Jubilación	58.548,22	58.548,22	-	-	113.728,12	55.179,90	94,25%
Provisión Desahucio	-	11.530,57	11.530,57	-	61.238,22	49.707,65	431,09%

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Análisis vertical del Pasivo no corriente

Gráfico 25: Composición del Pasivo no Corriente



Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Las obligaciones no corrientes o a largo plazo son aquellas deudas superiores a un año. Para el año 2013 se encuentra estructurado por el 92% que corresponde a Obligaciones con instituciones financieras y el 8% hace referencia el cálculo de provisiones. Para el 2014 se incrementa las obligaciones con instituciones financieras en un 4%. En el año 2015 las obligaciones con instituciones financieras disminuyen en 10% con respecto al año 2014. Las Obligaciones con instituciones financieras tienen un porcentaje muy elevado de 91,33% como promedio durante el período 2013-2015. Todas estas variaciones se analizarán a continuación. (Ver gráfico # 25)

Vitefama se encuentra financiada en su mayoría por acreedores externos, siendo el principal Corporación Financiera Nacional, el mismo que ha financiado los últimos tiempos a la empresa, cuyos créditos se han incrementado notablemente con el pasar de los años, siendo esta cuenta la más representativa dentro del Pasivo a Largo Plazo.

De acuerdo al análisis horizontal o de tendencias tenemos las siguientes variaciones:

Como resultado del análisis del período 2013-2014 podemos observar que el Pasivo no corriente tuvo un incremento de 162,69%, debido a:

- El incremento sustancial de la cuenta Obligaciones con instituciones financieras tuvo un incremento de 175,02%, debido a:
 - o Incremento de créditos otorgados por la CFN de 266,99%
 - o Incremento de la cuenta Otros acreedores de 81,17%, los mismos que se dieron a raíz de préstamos familiares los mismos que serán cancelados a futuro.
- Para el año 2014 no se realizó la Provisión de Jubilación pero si la de Desahucio, lo que implica que no se están realizando correctamente los cálculos.

Durante el período 2014-2015 el total del Pasivo no corriente disminuye en 35,04% debido a:

- Disminución de Obligaciones con instituciones financieras en 41,97% debido a:
 - Disminución de 26,32% de la deuda adquirida con la CFN.
 - Disminución de 74,31% de las deudas con otros acreedores.
- En el 2015 la provisión por Jubilación tuvo un incremento de 94,25% esto se da porque en el año anterior no se realizó el cálculo respectivo, así como el cálculo de provisión de desahucio que tuvo un incremento de 431.09%, lo que reitera que la empresa no está realizando los cálculos correctos de provisiones, es decir, la política para el cálculo de Provisiones no se aplica adecuadamente.

Análisis del Patrimonio

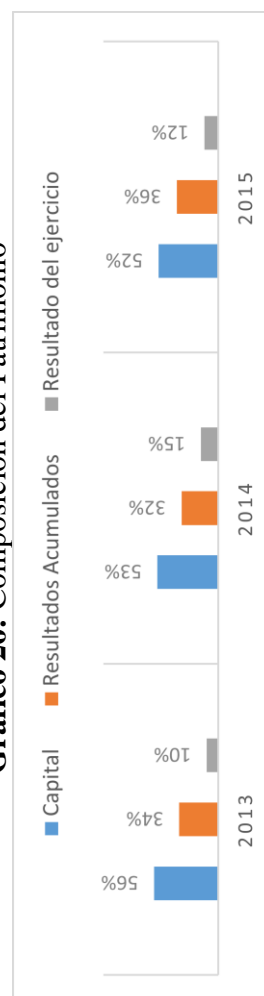
Tabla 52: Evolución del Patrimonio

CUENTAS	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14-15	Var. Rel. 14-15
Capital	781.806,01	781.806,01	-	-	781.806,01	-	-
Capital	781.806,01	781.806,01	-	-	781.806,01	-	-
Resultados Acumulados	466.171,76	475.825,81	9.654,05	2,07%	543.847,20	68.021,39	14,30%
Ganancias Acumuladas	466.171,76	475.825,81	9.654,05	2,07%	543.847,20	68.021,39	14,30%
Resultados Del Ejercicio	135.293,26	231.509,79	96.216,53	71,12%	186.185,64	-45.324,15	-19,58%
Ganancia Neta Del Periodo	135.293,26	231.509,79	96.216,53	71,12%	186.185,64	-45.324,15	-19,58%
Total patrimonio	1.383.271,03	1.489.141,61	105.870,58	7,65%	1.511.838,85	22.697,24	1,52%

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Análisis vertical del Patrimonio

Gráfico 26: Composición del Patrimonio



Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

La Estructura del Patrimonio de Vitefama está conformado por:

- Capital,
- Ganancias Acumuladas,
- Ganancia Neta del Período

Durante el año 2013 se encuentra estructurado por:

- Capital 56%,
- Ganancias Acumuladas 34%
- Ganancia Neta del Período 10%

Durante el año 2014 se encuentra estructurado por:

- Capital 53%,
- Ganancias Acumuladas 32%
- Ganancia Neta del Período 15%

Durante el año 2015 se encuentra estructurado por:

- Capital 52%,
- Ganancias Acumuladas 36%
- Ganancia Neta del Período 12%

De acuerdo al análisis horizontal o de tendencias tenemos las siguientes variaciones:

Durante el período 2013-2014 el Patrimonio tuvo un incremento de 7,65%, debido a:

- La cuenta Ganancia neta del período tuvo un incremento de 71,12%, lo que implica que se generó mejor utilidad para el año 2014,
- La cuenta de capital se ha mantenido constante en el tiempo.

Para el período 2014-2015 el patrimonio tuvo un incremento de 1,52% debido a:

- La ganancia neta del período disminuyó en 19,58%,
- Ganancias Acumuladas se incrementó en 14,30%
- La cuenta de capital se mantiene constante en este periodo.

3.2.5.2 Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados

Tabla 53: Análisis Vertical del Estado de Resultados

CUENTAS	2013		2014		2015	
Ing. de Operación	\$2.954.508,56	100%	\$3.925.196,60	100%	\$4.053.612,72	100%
Costo de Ventas	\$1.735.744,09	58,75%	\$2.512.946,54	64,02%	\$2.625.221,41	64,76%
Utilidad Bruta Op.	\$1.218.764,47	41,25%	\$1.412.250,06	35,98%	\$1.428.391,31	35,24%
Gastos Operacionales	\$1.006.584,34	34,07%	\$1.036.918,73	26,42%	\$1.132.756,38	27,94%
Utilidad Op.	\$212.180,13	7,18%	\$375.331,33	9,56%	\$295.634,93	7,29%
Otros Ingresos no Operacionales	\$3.040,26	0,10%	\$14.036,61	0,36%	\$11.698,35	0,29%
Utilidad antes de 15% trabajadores	\$215.220,39	7,08%	\$389.367,94	9,20%	\$307.333,28	7,00%
Participación trabajadores	\$32.283,06	1,09%	\$58.405,19	1,49%	\$46.099,99	1,14%
Utilidad Antes de Impuestos	\$182.937,33	5,99%	\$330.962,75	7,72%	\$261.233,29	5,87%
Impuesto a la Renta	\$47.644,07	1,61%	\$99.452,96	2,53%	\$75.047,65	1,85%
Utilidad Líquida	\$135.293,26	4,37%	\$231.509,79	5,18%	\$186.185,64	4,02%
Reservas	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$135.293,26	4,37%	\$231.509,79	5,18%	\$186.185,64	4,02%

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Al analizar el Estado de resultados tenemos las siguientes variaciones:

Durante el año 2013 el Costo de ventas representa el 58,75%, generando una Utilidad bruta operacional de 41.25%, es decir, de cada dólar que la empresa vende \$0,59 se destina al costo de ventas. El total de Gastos representa el 34,07% que está compuesto por el 56,17% de Gastos Administrativos y 43,83% de Gastos de Ventas que al disminuirlos nos genera una Utilidad Operacional del 7,18% la cuenta Participación trabajadores representa un 1,09% y el Impuesto a la Renta representa un 1,61% y la Utilidad neta del ejercicio representa el 4,37%. Al ser persona natural no tiene reservas.

En el 2014 el Costo de ventas tuvo un incremento de 5,27% con respecto al año 2013, dicho crecimiento se da por la disminución de la Utilidad Bruta Operacional. El total de Gastos disminuyó en 7,65%, los mismos que están compuestos por el 63,19% de Gastos Administrativos y 36,81% de Gastos de Ventas; la Utilidad Operacional tuvo un incremento de 2,38%; Participación trabajadores representa 1,49% y el Impuesto a la Renta representa 2,53% y la Utilidad Neta del Ejercicio representa 5,18%.

En el 2015 el Costo de Ventas tuvo un incremento de 0,74% con respecto al 2014, dicho crecimiento se da por la disminución de la Utilidad Bruta Operacional en un mínimo de 0,74 puntos porcentuales. El total de Gastos tuvo un incremento de 1,52%, los mismos que están compuestos por 61,50% de Gastos Administrativos, 38,50% de Gastos de Ventas; la Utilidad Operacional representa 7,29%; la disminución en la Utilidad Operacional se debe al incremento en los Gastos. Participación trabajadores representa 1,14%, el Impuesto a la Renta representa 1,85% y la Utilidad Neta del Ejercicio representa 4,02%.

Tabla 54: Evolución del Estado de resultados

CUENTAS	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14-15	Var. Rel. 14-15
Ing. de Operación	\$2.954.508,56	\$3.925.196,60	\$970.688,04	32,85%	\$4.053.612,72	\$128.416,12	3,27%
Costo de Ventas	\$1.735.744,09	\$2.512.946,54	\$777.202,45	44,78%	\$2.625.221,41	\$112.274,87	4,47%
Utilidad Bruta Op.	\$1.218.764,47	\$1.412.250,06	\$193.485,59	15,88%	\$1.428.391,31	\$16.141,25	1,14%
Gastos Operacionales	\$1.006.584,34	\$1.036.918,73	\$30.334,39	3,01%	\$1.132.756,38	\$95.837,65	9,24%
Utilidad Op.	\$212.180,13	\$375.331,33	\$163.151,20	76,89%	\$295.634,93	\$-79.696,40	-21,23%
Otros Ingresos no Operacionales	\$3.040,26	\$14.036,61	\$10.996,35	361,69%	\$11.698,35	\$-2.338,26	-16,66%
Utilidad antes de 15% trabajadores	\$215.220,39	\$389.367,94	\$174.147,55	80,92%	\$307.333,28	\$-82.034,66	-21,07%
Participación trabajadores	\$32.283,06	\$58.405,19	\$26.122,13	80,92%	\$46.099,99	\$-12.305,20	-21,07%
Utilidad Antes de Impuestos	\$182.937,33	\$330.962,75	\$148.025,42	80,92%	\$261.233,29	\$-69.729,46	-21,07%
Impuesto a la Renta	\$47.644,07	\$99.452,96	\$51.808,89	108,74%	\$75.047,65	\$-24.405,31	-24,54%
Utilidad Líquida	\$135.293,26	\$231.509,79	\$96.216,53	71,12%	\$186.185,64	\$-45.324,15	-19,58%
Reservas	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$135.293,26	\$231.509,79	\$96.216,53	71,12%	\$186.185,64	\$-45.324,15	-19,58%

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Análisis Horizontal del Estado de Resultados:

Durante el período 2013-2014 podemos observar las siguientes variaciones: el total de ingresos de operación tuvo un incremento de 32,85% y los costos de venta de 44,78%, esto se debe a que los costos de importación de bienes con tarifa 12% lograron un mayor volumen en sus ventas, lo que nos genera un aumento en la Utilidad bruta en ventas de 15,88%.

Los Gastos Operacionales tuvieron un incremento de 3,01% debido a que los Gastos administrativos también incrementaron en 15,88% a diferencia de los Gastos de ventas que disminuyeron en 13,48%, estas variaciones implican que la Utilidad operacional incremente en 76,89%.

Otros ingresos no operacionales aumentan en 361,69% debido a este incremento, las cuentas de: Utilidad antes de participación trabajadores, Participación trabajadores y la Utilidad antes de impuestos incrementan en el mismo porcentaje de variación de 80,92%; el Impuesto a la renta tuvo un incremento de 108,74%. Con los incrementos obtenidos nos refleja que tanto la utilidad líquida como la neta incrementen en 71,12%.

Durante el período 2014-2015 las Ventas no alcanzaron el porcentaje establecido como política de la empresa (25%) ya que apenas alcanzó el 3,27% de incremento para el año 2015; el Costo de Ventas tuvo un incremento de 4,47% debido al incremento de los Gastos de Fabricación y de los Inventarios de productos terminados. La Utilidad Bruta tuvo un incremento del 1,14%.

Los Gastos Operacionales tuvieron un incremento de 9,24% debido a que los Gastos administrativos aumentan en 6,33% así como los Gastos de ventas en 14,24%, estas variaciones implican que la Utilidad operacional disminuya en 21,23%, Otros ingresos no operacionales disminuyan en 16,66%.

Las cuentas: Utilidad antes de participación trabajadores, Participación trabajadores y Utilidad antes de impuestos disminuyan en el mismo porcentaje de 21,07% y a su vez el Impuesto a la renta disminuye en 24,54%. Todas estas disminuciones influyeron para que la Utilidad líquida y la Utilidad neta también disminuyan.

Tabla 55: Comportamiento de los costos

CUENTAS	2013		2014		2015	
C.V Bienes Producidos	1.735.744,09	100%	2307011,64	92%	2435756,47	93%
C.V Bienes Importados	0	0%	205934,9	8%	189464,94	7%
Costo De Venta	1.735.744,09	100%	2.512.946,54	100%	2.625.221,41	100%

Fuente: Estados Financieros Vitefama

Realizado por: Las autoras

En la actualidad el costo de ventas de Vitefama, se encuentra estructurado por el costo de venta de bienes producidos y el de bienes importados tarifa 12%. Para el año 2013 únicamente se contaba con el costo de ventas de bienes producidos, el cual representaba el 100% del total del costo de ventas.

Para el año 2014 se implementó la importación de productos terminados (salas y comedores) el mismo que representaba el 8% del costo de ventas y el 92% está representado por el costo de bienes producidos; para el año 2015 debido a las medidas de salvaguardia implementadas por el Gobierno Nacional se disminuyeron las importaciones de productos terminados en un 1%, por el contrario el costo de venta de bienes producidos se incrementó en un 1%.

Análisis del Estado del Costo de ventas

Tabla 56: Evolución del Estado de Costos

CUENTAS	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14-15	Var. Rel. 14-15
Costo de ventas	1735744,1	2412946,5	\$677.202,40	39,02%	2625221,4	\$212.274,92	8,80%
Costo de venta bienes importados tarifa 12%	-	205934,9	\$205.934,90	-	189464,94	\$-16.469,96	-8,00%
Inventario inicial de materia prima	171542,2	103698,61	\$-67.843,59	-39,55%	72261,78	\$-31.436,83	-30,32%
Compras de materia prima	1131874,46	1435380,01	\$303.505,55	26,81%	1423818,87	\$-11.561,14	-0,81%
Importaciones	103981,41	-	\$-103.981,41	-100,00%	25207,91	\$25.207,91	-
Inventario final de materia prima	-143698,61	-72261,78	\$71.436,83	-49,71%	-25831,22	\$46.430,56	-64,25%
Inventario inicial de productos en proceso	5903,44	8943,64	\$3.040,20	51,50%	11834,98	\$2.891,34	32,33%
Inventario final de productos en proceso	-48943,64	-11834,98	\$37.108,66	-75,82%	-39911,5	\$-28.076,52	237,23%
Inventario inicial de productos terminados	105749,99	110132,5	\$4.382,51	4,14%	104653,17	\$-5.479,33	-4,98%
Inventario final de productos terminados	-130132,55	-104653,17	\$25.479,38	-19,58%	-190911,12	\$-86.257,95	82,42%
Sueldos y salarios	322923,3	451037,46	\$128.114,16	39,67%	489827,5	\$38.790,04	8,60%
Aportes IESS + fondos de reserva	63335,3	87484,89	\$24.149,59	38,13%	95365,55	\$7.880,66	9,01%
Beneficios sociales	60153,05	82128,91	\$21.975,86	36,53%	90713,13	\$8.584,22	10,45%
Provisión desahucio y jubilación	9045,58	-	\$-9.045,58	-100,00%	1241,11	\$1.241,11	-
Gastos de fabricación indirectos	84010,16	116955,5	\$32.945,34	39,22%	377486,31	\$260.530,81	222,76%

Fuente: Estados Financieros Vitefama

Realizado por: Las autoras

La evolución del Costo de ventas durante el período 2013-2014 tuvo un incremento de 39,02% debido a:

- La creación de la cuenta Costo de ventas de bienes importados tarifa 12%
- Incremento en compras de materia prima
- No se realizaron importaciones para el año 2014
- Incremento del Inventario final de productos terminados
- Incremento en Sueldos y salarios, Beneficios sociales, Aportes al IESS
- Para este año no se realizó el cálculo de las provisiones de jubilación y desahucio.

Para el periodo 2014-2015 el costo de ventas tuvo un incremento de 8,80% debido a:

- Incremento en el Inventario final de productos en proceso y productos terminados
- Incremento de Gastos de fabricación indirectos
- Disminución en las Importaciones de productos terminados e importación de Materia prima (tapices) debido a la aplicación de las Salvaguardias para el año 2015

Tabla 57: Evolución de los Gastos administrativos

CUENTAS	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14- 15	Var. Rel. 14-15
Gastos de administración	\$565.384,75	\$655.190,90	\$89.806,15	15,88%	\$696.670,87	\$41.479,97	6,33%
Sueldos salarios	\$ 90.548,04	\$ 88.621,03	\$ -1.927,01	-2,13%	\$ 97.852,49	\$9.231,46	10,42%
Aportes al IESS + fondos de reserva	\$ 17.759,29	\$ 15.829,37	\$ -1.929,92	-10,87%	\$ 18.793,29	\$2.963,92	18,72%
Beneficios sociales	\$ 16.442,71	\$ 14.028,84	\$ -2.413,87	-14,68%	\$ 17.599,33	\$3.570,48	25,45%
Combustible	\$ 6.609,56	\$ 7.171,86	\$562,30	8,51%	\$ 6.360,59	\$ -811,27	-11,31%
Mantenimiento de equipos	\$ 3.984,57	\$ 14.531,45	\$10.546,88	264,69%	\$ 14.989,94	\$458,49	3,16%
Mantenimiento del sistema adm	-	\$ 680,00	\$680,00	-	\$ 2.769,06	\$2.089,06	307,21%
Mantenimiento de vehículos	\$ 1.723,49	\$ 20.466,97	\$18.743,48	1087,53%	\$ 20.998,46	\$531,49	2,60%
Mantenimiento de edificios	\$ 81.785,55	\$ 61.467,62	\$ -20.317,93	-24,84%	\$ 73.749,39	\$12.281,77	19,98%
Arrendamiento mercantil	\$ 49.131,60	\$ 56.046,03	\$6.914,43	14,07%	\$ 54.589,80	\$ -1.456,23	-2,60%
Seguros pólizas	\$ 5.647,20	\$ 7.020,75	\$1.373,55	24,32%	\$ 14.669,33	\$7.648,58	108,94%
Intereses y comisiones bancarias	\$ 62.559,07	\$ 108.251,12	\$45.692,05	73,04%	\$ 136.560,74	\$28.309,62	26,15%
Depreciaciones de activos fijos	\$ 53.792,13	\$ 19.793,27	\$ -33.998,86	-63,20%	\$ 20.595,30	\$802,03	4,05%
Útiles de oficina	\$ 13.438,64	\$ 12.903,30	\$ -535,34	-3,98%	\$ 11.173,22	\$ -1.730,08	-13,41%
Provisión jubilación	\$ 6.520,73	-	\$ -6.520,73	-100,00%	\$ 55.511,10	\$55.511,10	-
Agasajos	\$ 18.656,66	\$ 70,00	\$ -18.586,66	-99,62%	\$ 18.371,34	\$18.301,34	26144,77%
Servicios básicos	\$ 14.041,46	\$ 28.093,17	\$14.051,71	100,07%	\$ 30.930,60	\$2.837,43	10,10%
Impuestos y aportes	\$ 10.722,21	\$ 63.407,75	\$52.685,54	491,37%	\$ 26.752,44	\$ -36.655,31	-57,81%
Gastos de cuentas incobrables	\$ 73.328,50	\$ 47.773,82	\$ -25.554,68	-34,85%	\$ -	\$ -47.773,82	-100,00%
Uniformes	\$ 3.655,36	\$ 1.291,00	\$ -2.364,36	-64,68%	\$ 5.423,80	\$4.132,80	320,12%
Guardiania	\$ 3.869,14	\$ 4.487,60	\$618,46	15,98%	\$ 2.903,56	\$ -1.584,04	-35,30%
Varios	\$ 11.660,79	\$ 51.874,51	\$40.213,72	344,86%	\$ 48.224,99	\$ -3.649,52	-7,04%
Gastos no deducibles	\$ 19.298,05	\$ 31.381,43	\$12.083,38	62,61%	\$ 13.383,26	\$ -17.998,17	-57,35%
Seguros de importación	-	-	-	-	\$ 244,37	\$244,37	-
Limpieza	-	-	-	-	\$ 3.099,82	\$3.099,82	-
Gastos de capacitación	\$ 210,00	-	\$ -210,00	-100,00%	\$ 1.124,65	\$1.124,65	-

Fuente: Estados Financieros Vitefama

Realizado por: Las autoras

Durante el período 2013–2014 de los Gastos de administración con respecto al análisis horizontal, tuvo las siguientes variaciones considerando las cuentas más representativas:

- Incremento en la cuenta de Mantenimiento de vehículos de 1.087,53%, ya que en el año 2014 se compró un vehículo y se dio el correspondiente mantenimiento a los todos los vehículos,
- Incremento de Mantenimiento de equipos de 264,69%,
- No se realizó en cálculo para la cuenta de Provisión de Jubilación durante el año 2014
- Incremento del mismo porcentaje (491,37%) en las cuentas de Impuestos (pago del predio urbano y otros impuestos municipales) y aportes (pagos a las diferentes cámaras a las que pertenece Vitefama)
- Durante el año 2014 no se realizaron capacitaciones al personal, causando una disminución total para esta cuenta.

Durante el período 2014-2015 se dan las siguientes variaciones:

- Incremento de 26.144,77% ya que en el año 2014 no se dio la debida aplicación y se enviaron todos los gastos relacionados a la cuenta Varios
- Creación de las cuentas de seguros de importación y limpieza
- Incremento en la cuenta de Uniformes de 320,12%
- Durante el año 2015 se dio el respectivo mantenimiento al sistema contable ADM por lo que este gasto tuvo un incremento de 307,21%.

Tabla 58: Evolución de los Gastos de Ventas

CUENTAS	2013	2014	Var. Abs. 13-14	Var. Rel. 13-14	2015	Var. Abs. 14-15	Var. Rel. 14-15
Gastos de ventas	\$441.199,59	\$381.727,83	\$-59.471,76	-13,48%	\$436.085,51	\$54.357,68	14,24%
Sueldos salarios	\$142.239,03	\$114.300,00	\$-27.939,03	-19,64%	\$143.054,30	\$28.754,30	25,16%
Aportes al IESS + fondos de reserva	\$ 27.897,50	\$ 20.416,12	\$-7.481,38	-26,82%	\$ 27.474,63	\$7.058,51	34,57%
Beneficios sociales	\$ 25.829,33	\$ 18.093,86	\$-7.735,46	-29,95%	\$ 25.729,13	\$7.635,27	42,20%
Honorarios comisiones y dietas	\$ 11.146,28	\$ 33.210,92	\$22.064,64	197,96%	\$ 30.149,13	\$-3.061,79	-9,22%
Publicidad	\$ 89.519,20	\$ 86.839,87	\$-2.679,33	-2,99%	\$112.379,95	\$25.540,08	29,41%
Transporte	\$ 58.424,25	\$ 60.345,98	\$1.921,73	3,29%	\$ 63.736,00	\$3.390,02	5,62%
Ferías	\$ 20.994,57	\$ 1.075,46	\$-19.919,11	-94,88%	\$ 15.061,20	\$13.985,74	1300,44%
Gastos de viaje	\$ 6.672,81	-	\$-6.672,81	-100,00%	\$ 2.124,35	\$2.124,35	-
Comisión tarjetas	\$ 49.032,98	\$ 27.092,06	\$-21.940,92	-44,75%	\$ 16.376,82	\$-10.715,24	-39,55%
Gastos de gestión	\$ 9.443,64	\$ 20.353,56	\$10.909,92	115,53%	-	\$-20.353,56	-100,00%

Fuente: Estados Financieros Vitefama
Realizado por: Las autoras

Durante el período 2013-2014 los Gastos de Ventas sufrieron las siguientes variaciones:

- Incremento en las cuenta de: honorarios, comisiones y dietas de 197,96%;
- Incremento en los Gastos de gestión de 115,53%;
- Disminución en la totalidad de la cuenta de Gastos de viaje
- Disminución de los Gastos en ferias de 94,88%, esto se debe a que en este año no se realizaron muchas ferias para la comercialización del producto.
- Disminución de las comisiones en tarjetas de crédito de 44,75%,
- Disminución en las cuentas de sueldos y salarios, aportes al IESS y los beneficios sociales ya que hubo recorte de personal para el año 2014

Durante el período 2013-2014 los Gastos de Ventas sufrieron las siguientes variaciones:

- Incremento de 1.300,44% en la cuenta Ferias ya que se volvió a recurrir a las ferias para aumentar las ventas,
- Disminución de 9,22% en la cuenta de honorarios, comisiones y dietas
- Disminución de los gastos de gestión en el 100%,
- Para el año 2015 los gastos de viaje vuelven a generarse,
- Disminución en las comisiones de tarjetas de crédito en 39,55%,
- Incremento en los gastos de publicidad en 29,41%,
- Incremento en las cuentas de: sueldos y salarios, aportes al IESS y beneficios sociales.

3.3 Índices Financieros

3.3.1 Ratios de Liquidez

La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento; por lo tanto, la liquidez hace referencia a la facilidad con la que cuenta una empresa para poder cubrir sus deudas oportunamente.

Tabla 59: Razones de liquidez Vitafama Vs Zona Muebles

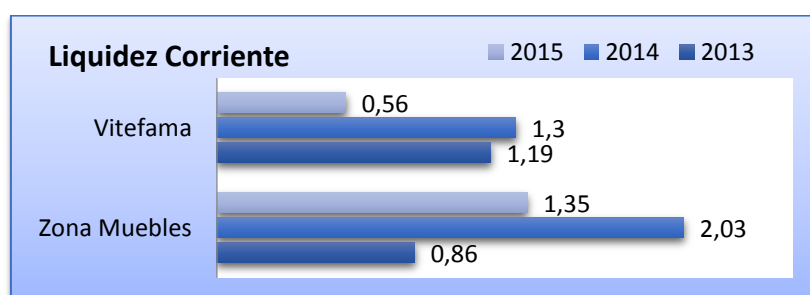
RATIOS FINANCIEROS		RAZONES DE LIQUIDEZ	
		Liquidez Corriente	Razón de la Prueba Ácida
Fórmula	AÑO	AC / PC	(AC-INV) / PC
Vitafama	2013	1,19	0,85
	2014	1,30	0,97
	2015	0,56	0,28
Zona Muebles ZonmueCía. Ltda.	2013	0,86	0,23
	2014	2,03	1,00
	2015	1,35	0,76

Fuente: Estados Financieros Vitafama – Estados Financieros Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

3.3.1.1 Razón de Liquidez

Gráfico 27: Razones de liquidez Vitafama - Zona Muebles



Fuente: Estados Financieros: Vitafama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

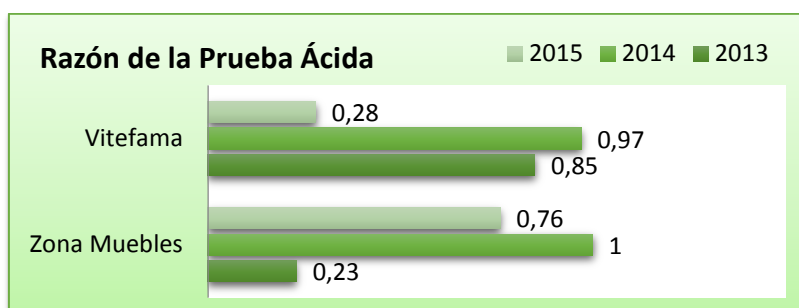
La razón de liquidez corriente o circulante nos indica la capacidad de una empresa para cubrir sus pasivos circulantes con sus activos circulantes, dicho de otra manera nos determina la eficiencia para cumplir sus deudas a corto plazo.

Al analizar la razón circulante de Vitafama con Zona Muebles (competencia) podemos determinar que:

- Durante el año 2013: Vitafama cuenta con \$1,19 para cubrir cada dólar de pasivos, en comparación con Zona Muebles cuenta con apenas \$0,86 de dólar para hacer frente a sus deudas. Lo que concluye que Vitafama para este año se encuentra en mejores condiciones que Zona Muebles para hacer frente a sus deudas.
- Durante el año 2014: Vitafama se mantuvo al margen con sus deudas ya que contaba con \$1,30 para cubrir cada dólar de pasivos, no obstante para este año Zona Muebles alcanza una mejoría muy notoria ya que su índice incrementó totalmente pasando de \$0,86 a \$2,03.
- Durante el año 2015: Vitafama tiene una disminución de dicha razón de \$0,74 con respecto al año 2014, esto se debe a la disminución en las cuentas Efectivo y Equivalentes al efectivo y Cuentas y documentos por cobrar, razón por la cual la empresa no puede cumplir a tiempo sus deudas. Con respecto a Zona Muebles el índice disminuye a \$1,35 para cubrir cada dólar de deuda.

3.3.1.2 Prueba Ácida

Gráfico 28: Prueba Ácida Vitafama Vs Zona Muebles



Fuente: Estados Financieros: Vitafama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

La prueba ácida o razón rápida en principio es una medida más rígida de la liquidez de la empresa, puesto que no se consideran los inventarios debido a que esta cuenta es uno de los activos más inmovilizados. Por lo tanto Vitefama y Zona Muebles son empresas capaces de cumplir con sus deudas a corto plazo sin necesidad de vender sus inventarios, las variaciones obtenidas durante el período 2013-2015 son las siguientes:

- Para el año 2013 Vitefama cuenta con \$0,85 de dólar para hacer frente a las deudas a corto plazo sin necesidad de vender sus inventarios y Zona Muebles apenas cuenta con \$0,23 de dólar.
- Para el año 2014 tanto Vitefama como Zona Muebles están casi a la par en cuanto a la capacidad de cubrir sus deudas a corto plazo sin la necesidad de vender sus inventarios puesto que Vitefama cuenta con \$0,97 de dólar y Zona Muebles con \$1,00.
- Para el año 2015: Vitefama y Zona Muebles presentan una disminución en su razón ácida puesto que Vitefama cuenta con apenas \$0,28 de dólar para hacer frente a sus deudas sin la necesidad de vender sus inventarios y Zona Muebles cuenta con \$0,76 de dólar para hacer frente a sus deudas.

3.3.2 Razones de Solvencia

Los indicadores de solvencia o endeudamiento nos permiten determinar la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo debido a que éstas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de la empresa, mayor es el riesgo de no cumplir a tiempo los pagos contractuales de sus pasivos y llegue a la quiebra. También conocidas como razones de deuda, tienen el propósito de determinar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo, es decir, determinan el apalancamiento financiero de una empresa.

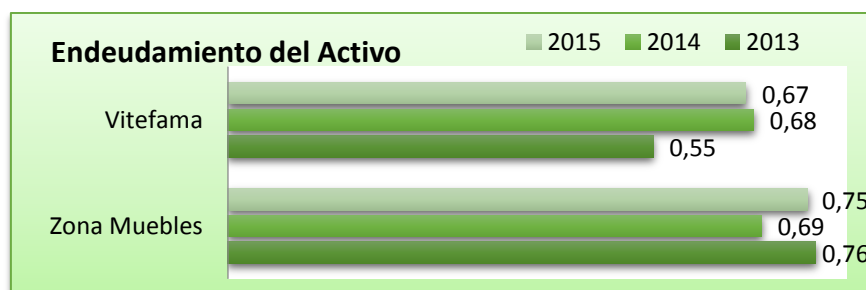
Tabla 60: Razones de solvencia Vitefama Vs Zona Muebles

RATIOS FINANCIEROS		RAZONES DE SOLVENCIA			
		Endeudamiento del Activo	Endeudamiento Patrimonial	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento
Fórmula	AÑO	Pasivo total / Activo total	Pasivo total / Patrimonio total	Patrimonio / Activo Fijo Neto Tangible	Activo Total / Patrimonio
Vitefama	2013	0,55	1,21	0,71	2,21
	2014	0,68	2,10	0,48	3,10
	2015	0,67	2,05	0,42	3,05
Zona Muebles Zonmue Cía. Ltda.	2013	0,76	3,23	0,51	4,23
	2014	0,69	2,21	0,59	3,21
	2015	0,75	2,96	1,37	3,96

Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

3.3.2.1 Razón de Endeudamiento del Activo

Gráfico 29: Razón de Endeudamiento del Activo Vitefama Vs Zona Muebles

Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

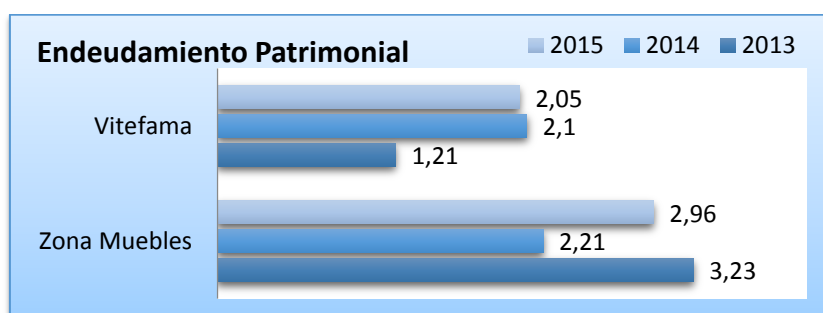
La razón de endeudamiento nos permite determinar el nivel de autonomía financiera con la que cuenta una empresa. Durante el período 2013-2015 podemos determinar las siguientes variaciones:

- Año 2013: Vitefama financia el 55% de la inversión total con recursos provenientes de deuda y Zona Muebles financia su inversión con el 76%. Por lo tanto, la competencia tiene un porcentaje mayor lo que nos indica que dicha empresa depende mucho de sus acreedores.
- Año 2014: Vitefama incrementa su financiamiento de inversión total con el 68% de deuda y Zona Muebles presenta una disminución al 69% de financiamiento. A pesar de que la competencia logró bajar su índice, sigue manteniéndose con un mayor porcentaje de endeudamiento.
- Año 2015: Vitefama disminuye en un punto porcentual su financiamiento con deuda, por el contrario Zona muebles incrementa su financiamiento con deuda a un 75%.

De acuerdo a los análisis obtenidos, podemos determinar que la dinámica del sector maderero por lo general es manejarse con dinero ajeno es por ello que para este índice Vitefama tiene un menor porcentaje de financiamiento con deuda con respecto a su competencia.

3.3.2.2 Razón de Endeudamiento Patrimonial

Gráfico 30: Razón Endeudamiento Patrimonial Vitefama vs Zona Muebles



Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

La razón endeudamiento patrimonial mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, cabe recalcar que no hay que sobreentender que los pasivos se pueden pagar con el patrimonio, puesto que, ambos

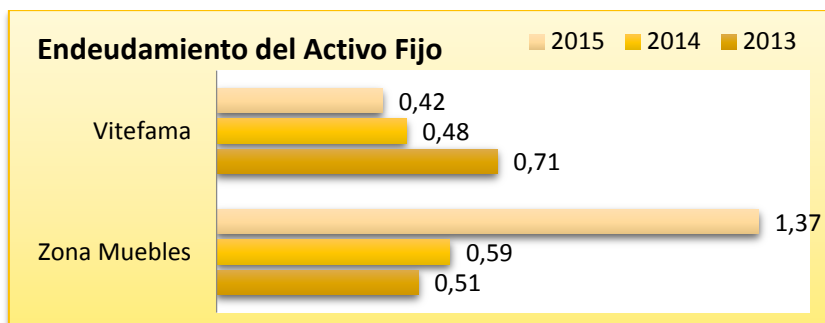
constituyen un compromiso para la empresa. Por lo tanto, este indicador nos permite determinar si los propietarios o los acreedores son los que financian a la empresa. De acuerdo a los cálculos obtenidos podemos determinar que para el período 2013-2015 se presentan las siguientes variaciones:

- Durante el año 2013 los acreedores de Vitefama financian \$1,21 por cada dólar aportado por los propietarios, mientras que en Zona Muebles los acreedores financian \$3,23 por cada dólar aportado por los propietarios.
- Durante el año 2014 Vitefama presenta un incremento en su razón, pasando de \$1,21 a \$2,10 por cada dólar aportado por los propietarios, no obstante se presenta un escenario contrario para Zona Muebles quien presenta una disminución en su razón.
- Durante el año 2015 los acreedores de Vitefama financiaban \$2,05 por cada dólar aportado por los propietarios, mientras que Zona Muebles \$2,96 por cada dólar aportado por los propietarios.

Cabe recalcar que ambas empresas financian su deuda con terceros. Normalmente este tipo de empresas tienen mayor riesgo debido a su capacidad de endeudamiento, pero se debe tener presente que trabajar con dinero prestado o ajeno es bueno siempre y cuando se logre una rentabilidad neta superior a los intereses que se deben pagar por ese dinero.

3.3.2.3 Razón de Endeudamiento del Activo Fijo

Gráfico 31: Endeudamiento del Activo Fijo Vitefama vs Zona Muebles



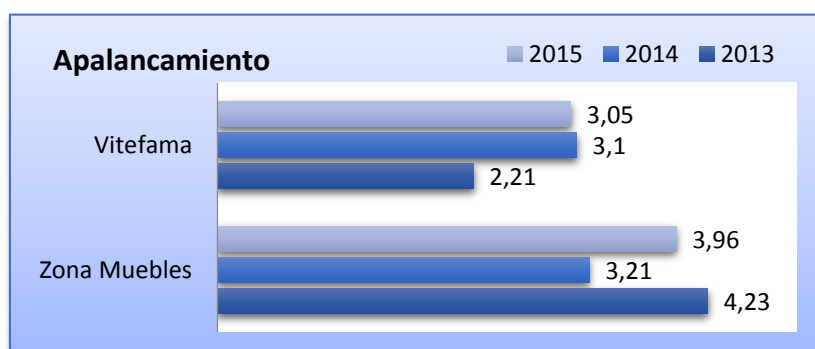
Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

El coeficiente resultante de esta relación indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el coeficiente es mayor o igual a uno significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa sin necesidad de préstamos de terceros. Durante el período 2013-2015 podemos apreciar las siguientes variaciones:

- Para el año 2013 Vitefama cuenta con \$0,71 para financiar sus activos totales, al compararlo con la competencia podemos observar que este índice es menor en Zona Muebles lo que determina que no se está financiando el activo fijo con el capital propio de la empresa sino con el uso del dinero de terceros.
- Para el año 2014 Vitefama cuenta con \$0,48 por debajo de Zona muebles que cuenta con \$0,59 para financiar sus activos fijos, con respecto al año anterior se observa una situación similar debido a que se utiliza el dinero de terceros para sus inversiones.
- Para el año 2015 se observa un escenario contrario al año 2014 debido a que Vitefama cuenta con \$0,48 para cubrir sus Activos Fijos mientras que Zona Muebles cuenta con \$1,37, por lo que podemos concluir que Vitefama financia con dinero de terceros sus activos fijos y Zona Muebles con capital propio.

3.3.2.4 Razón de Apalancamiento

Gráfico 32: Razón de apalancamiento Vitefama vs Zona Muebles

Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

El Apalancamiento representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. Durante el período 2013-2015 se dan las siguientes variaciones:

- Durante el año 2013 las unidades de activos que se han generado por cada unidad de patrimonio para Vitefama es de \$2,21 y para Zona Muebles \$4,23.
- Durante el año 2014 las unidades de activos que se han generado por cada unidad de patrimonio para Vitefama es de \$3,10 y para Zona Muebles \$3,21.
- Durante el año 2015 las unidades de activos que se han generado por cada unidad de patrimonio para Vitefama es de \$3,05 y para Zona Muebles \$3,96.

3.3.3 Razones de Gestión

Los indicadores de actividad miden la velocidad o rapidez con la que los Activos de la empresa se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Los indicadores de actividad miden la velocidad o rapidez con la que los Activos de la empresa se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas.

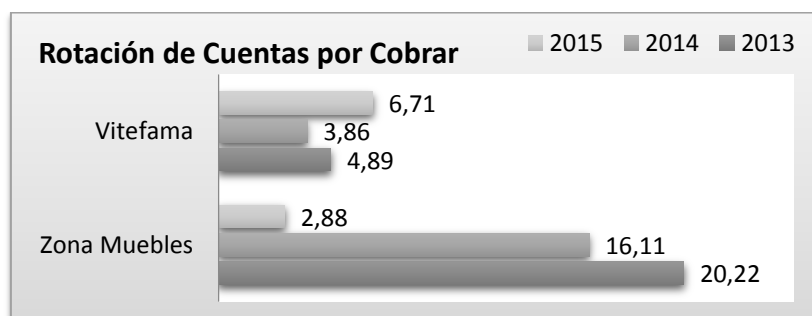
Tabla 61: Razones de Gestión Vitefama vs Zona Muebles 1/2

RATIOS FINANCIEROS		RAZONES DE GESTIÓN / ACTIVIDAD				
		Rotación de Cuentas por cobrar	Periodo Promedio de Cobro	Rotación de Cuentas por pagar	Periodo Promedio de Pago	Rotación de Inventarios
Fórmula	AÑO	Ventas netas a crédito anuales/CxC	365/Rot. CxC	Costo de ventas/CxP	365/Rot. CxP.	Costo de los bienes vendidos/Inv.
Vitefama	2013	4,89	75	4,03	91	5,38
	2014	3,86	95	3,73	98	6,42
	2015	6,71	54	2,89	126	5,04
Zona Muebles Zonmue Cía. Ltda.	2013	20,22	18	6,4	57	6,19
	2014	16,11	23	51,33	7	9,61
	2015	2,88	127	5,71	64	2,51

Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

3.3.3.1 Rotación de Cuentas por Cobrar

Gráfico 33: Rotación de cuentas por cobrar Vitefama vs Zona Muebles


Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

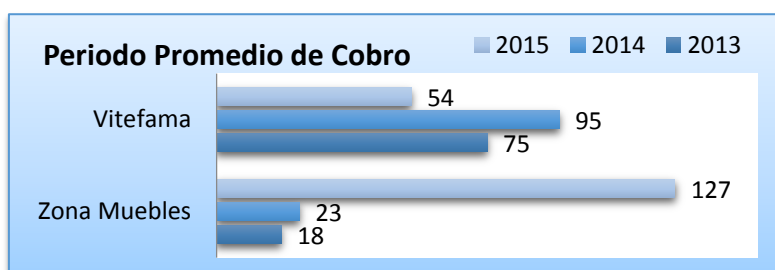
Realizado por: Las autoras

El objeto de este índice es medir la velocidad o eficiencia con la que la empresa cobra las ventas a crédito. Como podemos observar Vitefama se encuentra por debajo de índice de su competencia, lo que nos demuestra que no se logra del todo la eficiencia para el cobro a sus clientes.

Durante el período 2014 - 2015 observamos un escenario totalmente diferente, destacándose el año 2015 que supera al índice de su competencia lo que nos conlleva a pensar que la empresa tuvo una buena gestión de cobro.

3.3.3.2 Período Promedio de Cobro

Gráfico 34: Período promedio de cobro Vitefama vs Zona Muebles



Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

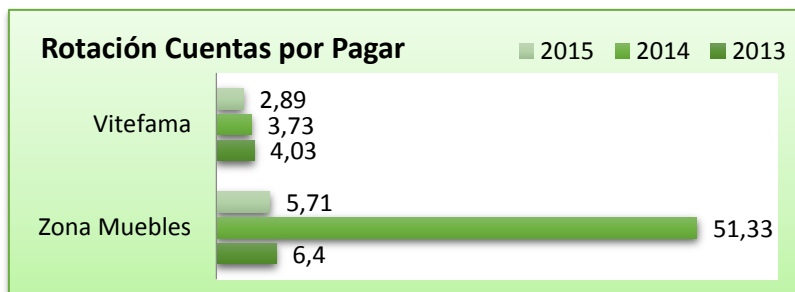
El índice del Período promedio de cobro es muy útil para evaluar la política de crédito y cobranza de la empresa, ya que nos indica la capacidad de la empresa para cobrar las ventas a crédito de manera oportuna.

Dentro de las políticas de la empresa, las ventas se realizan en efectivo, cheques o con tarjetas de crédito para sus clientes, y en las ventas para distribución se cuenta con otro tipo de política la misma que consiste en otorgarles hasta 120 días de pago; de acuerdo a este dato podemos observar que la empresa tiene una buena gestión de cobro de su cartera.

Al compararnos con Zona Muebles podemos observar que durante el período 2013-2014 Zona muebles tiene una pronta recuperación de cartera, incluso mejor que Vitefama. Para el año 2015 el período de cobranza se extiende increíblemente ya que pasa de 23 días de cobro a 127 días de cobro con respecto al año anterior.

3.3.3.3 Rotación de Cuentas por Pagar

Gráfico 35: Rotación de Cuentas por Pagar

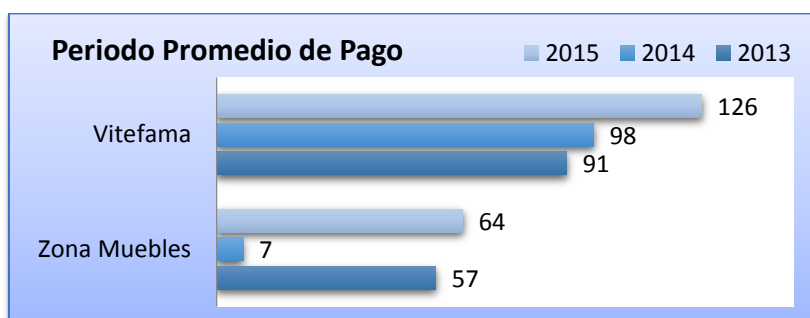


Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

El objetivo es medir o determinar con cuanta rapidez se pagan las cuentas a nuestros proveedores, por lo tanto la rotación de pago de Vitefama ha ido disminuyendo con el pasar de los años lo que nos indica que no es tan eficiente al momento de cubrir sus pasivos. Al compararnos con nuestra competencia podemos determinar que nos encontramos por debajo de la misma es decir la competencia puede cumplir de mejor manera sus pasivos.

3.3.3.4 Período Promedio de Pago

Gráfico 36: Período Promedio de Pago



Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

El objetivo es medir o determinar con cuanta rapidez se pagan las cuentas a nuestros proveedores. En cuanto a los días promedio de pago, Vitefama cuenta con un cupo de hasta 120 días de crédito con ciertos proveedores, lo que implica que

durante los años 2013-2014 cancelaba sus deudas antes de que se cumpliera el plazo de pago, pero en el 2015 al reducirse la capacidad de pago se está demorando mucho más del plazo convenido.

Al comparar los días pendientes de cobro y los días pendientes de pago podemos deducir que Vitefama trabaja con el dinero de sus acreedores debido a que durante el año 2013 tiene 75 días para cobrar y 91 días para pagar sus deudas, durante el 2014 sus días de cobro son de 95 y sus días de pago son de 98 y para el año 2015 los días de cobro son 54 y los días de pago son de 126, los mismos que nos indican el uso de dinero ajeno.

3.3.3.5 Rotación de Inventarios

Gráfico 37: Rotación de Inventarios



Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

La rotación de inventarios mide la movilidad de los mismos, es decir, cuántas veces en el año se liquidan los inventarios. Como podemos observar Vitefama tiene una rotación de 5,61 veces como promedio durante el período 2013 - 2015, dando un notorio crecimiento de rotación en el año 2014 de 6,42 veces en el año lo que nos demuestra una mejora en el número de veces que rotan nuestros inventarios y la mejora en la capacidad de nuestros vendedores, no obstante para el año 2015 observamos un escenario completamente diferente al año 2014 debido a que decayó en 1,04 veces nuestra rotación de los inventarios, este descenso se ve afectado por la implementación de las salvaguardas lo que nos detuvo las

importaciones y por lo tanto nuestras ventas decayeron y se dio una acumulación en inventarios.

Como podemos observar con nuestra competencia el año 2014 fue el de mejor rotación al igual que el caso de Vitefama, para el año 2015 con la implementación de las salvaguardias incrementos en precios de materias primas para zona muebles bajo notablemente su índice a 2,51 veces de rotación un valor muy inferior al del Vitefama.

Tabla 62: Razones de Gestión Vitefama vs Zona Muebles 2/2

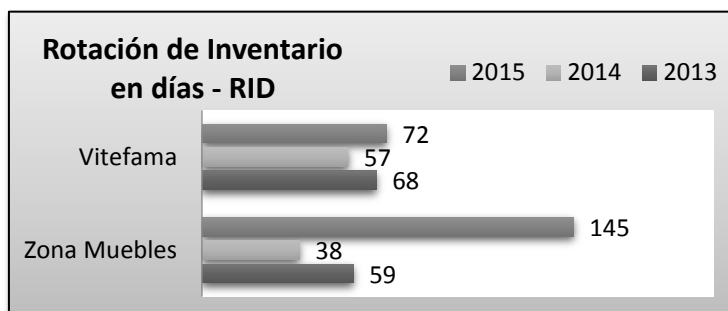
RATIOS FINANCIEROS		RAZONES DE GESTIÓN / ACTIVIDAD			
		Rotación de inventario en días (RID)	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Activo Total	Rotación de Capital de Trabajo Neto
Fórmula	AÑO	365/Rot. Inv.	Ventas/Activo Fijo Neto Tangible	Ventas /Activo total	Ventas/(Activo cte.-Pasivo cte.)
Vitefama	2013	68	1,52	0,97	16,4
	2014	57	1,28	0,85	11,15
	2015	72	1,13	0,88	-5,02
Zona Muebles Zonmue Cía. Ltda.	2013	59	6,43	3,01	-34,92
	2014	38	6,1	3,19	13,17
	2015	145	6,66	1,23	5,83

Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

3.3.3.6 Período Promedio de Inventario

Gráfico 38: Rotación de Inventario en días



Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

A la empresa le toma vender sus inventarios 68 días en el 2013, 57 días para el 2014 y 72 días para el 2015, lo que nos indica que el año 2014 sigue siendo un año idóneo en ventas debido a que solo necesitamos 57 días para vender nuestros inventarios; como ya habíamos mencionado durante el año 2015 la implementación de las salvaguardias nos afectó en nuestras ventas, razón por la cual nos toma más días (72) para vender nuestros inventarios en comparación con el año 2014.

Al comparar con Zona Muebles podemos determinar que en el 2014 fue un buen año en ventas pero para el 2015 para Zona Muebles se necesitaban 142 días para poder vender el inventario, lo que nos ubica por debajo de la competencia y destaca que Vitefama para este año impulso muy bien los planes de marketing con el fin de poder generar ventas.

3.3.3.7 Ciclo de conversión del efectivo

Es el plazo que transcurre desde que pagamos la compra de materia prima necesaria para el proceso de fabricación de un producto, hasta que el producto se vende y es cobrado. Está compuesto por tres elementos que son:

- Período promedio de inventario
- Período promedio de cobro
- Período promedio de pago

Gráfico 39: Ciclo de conversión del Efectivo

CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO			
FÓRMULA	2013	2014	2015
$PCI = \frac{\text{Inventario}}{\left(\frac{\text{Costo de Ventas}}{360}\right)}$	$= \frac{322.774,80}{\left(\frac{1.735.744,09}{360}\right)}$ PCI = 66,94	$= \frac{391.361,74}{\left(\frac{2.512.946,54}{360}\right)}$ PCI = 56,07	$= \frac{520.369,95}{\left(\frac{2.625.221,41}{360}\right)}$ PCI = 71,36
$PCC = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\left(\frac{\text{Ventas}}{360}\right)}$	$= \frac{435.247,22}{\left(\frac{3.039.807,79}{360}\right)}$ PPC = 51,55	$= \frac{691.697,55}{\left(\frac{3.912.006,60}{360}\right)}$ PPC = 63,65	$= \frac{422.888,38}{\left(\frac{4.268.208,35}{360}\right)}$ PPC = 35,67
$PCP = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\left(\frac{\text{Costo de Ventas}}{360}\right)}$	$= \frac{430.482,65}{\left(\frac{1.735.744,09}{360}\right)}$ PCP = 89,28	$= \frac{726.332,53}{\left(\frac{2.512.946,54}{360}\right)}$ PCP = 104,05	$= \frac{1.472.572,16}{\left(\frac{2.625.221,41}{360}\right)}$ PCP = 201,94
CC = PCI + PPC	$= 66,94 + 51,55$ CC = 118,49	$= 56,07 + 63,65$ CC = 119,72	$= 71,36 + 35,67$ CC = 107,03
CCE = CC – PCP	$= 118,49 - 89,28$ CCE = 29,21	$= 119,72 - 104,05$ CCE = 15,67	$= 107,03 - 201,94$ CCE = -94,91
Nomenclatura: <i>PCI = Período de conversión del inventario</i> <i>PCC = Período de conversión de las Cuentas por Cobrar</i> <i>PCP = Período de conversión de las Cuentas por Pagar</i> <i>CC = Ciclo de Caja</i> <i>CCE = Ciclo de Conversión del Efectivo</i>			

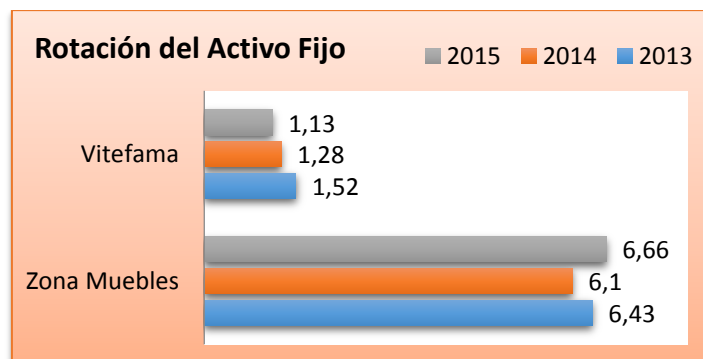
Fuente: Estados Financieros: Vitefama

Realizado por: Las autoras

Para el período de conversión del inventario en lo que es referente a mueblerías, su rotación es baja a comparación de un supermercado el cual su rotación de inventario es a diario, lo mismo sucede con las cuentas por cobrar que por lo general en las mueblerías se otorgan créditos de 30, 60 o 90 días, mientras que en un supermercado no sucede esto. Para nuestro análisis podemos determinar que la empresa tiene una buena política de cobranzas, pero debe mejorar su rotación en el inventario, ya que la empresa tiene un promedio 107 días, desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro de la venta del producto terminado, el mismo que se utiliza para el giro del negocio, y se cancela a los proveedores en un lapso de 202 días lo que demuestra que la empresa trabaja con el dinero de sus proveedores.

3.3.3.8 Rotación de Activo Fijo

Gráfico 40: Rotación de Activo Fijo

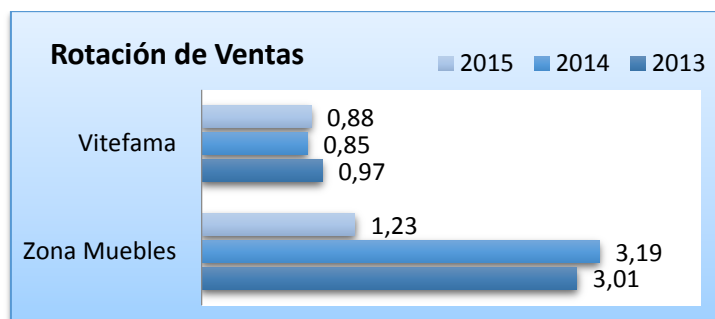


Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

Mide la eficiencia de la empresa para utilizar la propiedad, planta y equipo en la generación de ventas. Al comparar Vitefama con Zona Muebles nos encontramos por debajo del promedio de la competencia rota sus Activos Fijos 6,40 veces al año mientras que el Activo fijo de Vitefama rota un promedio de 1.31 veces. Para el caso de Vitefama este índice se ha ido deteriorando conforme el paso de los años pero ha generado valor agregado.

3.3.3.9 Rotación de Activo Total

Gráfico 41: Rotación de Activo Total

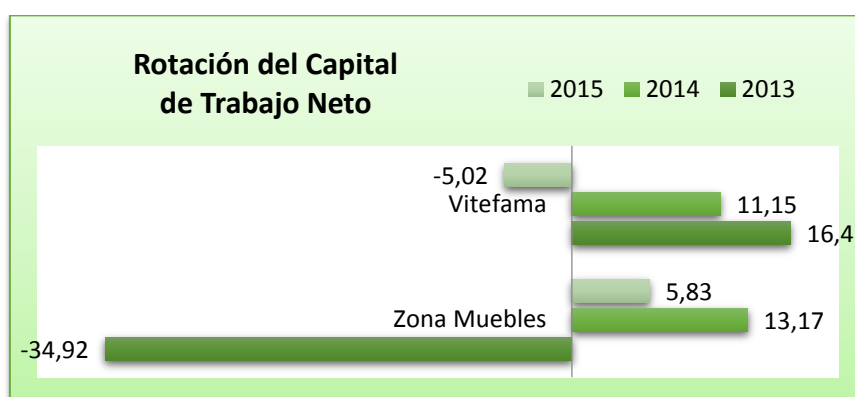


Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

Mide la capacidad de la empresa para utilizar los activos totales en la generación de ventas, en si mide la calidad total de los Activos totales. Vitefama rota su activo 0.9 veces en promedio, por debajo del promedio de la competencia que es Zona Muebles, este índice muestra un grado de deterioro lo largo del tiempo.

3.3.3.10 Rotación de Capital de Trabajo Neto

Gráfico 42: Rotación de Capital de trabajo neto



Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

Mide la calidad del capital de trabajo para generar ventas para el negocio. Como podemos observar durante los años 2013-2014 la empresa rota en un promedio de 13,74 veces, es decir, que de cada dólar proveniente o invertido en el Capital de trabajo genero \$13,74 en ventas; al compararlo con Zona muebles tenemos una situación diferente ya que en el 2013 la rotación de capital era negativa lo que implica que genera perdida pero al pasar los años se ha ido mejorando.

3.3.4 Razones de Rentabilidad

Miden la eficiencia de la empresa en la gestión de sus resultados (utilidades) para determinar cuan eficiente es la gestión por medio de sus ventas. Pues sin una buena gestión en las ventas una empresa no podría generar utilidades y por lo tanto no podría atraer capital externo.

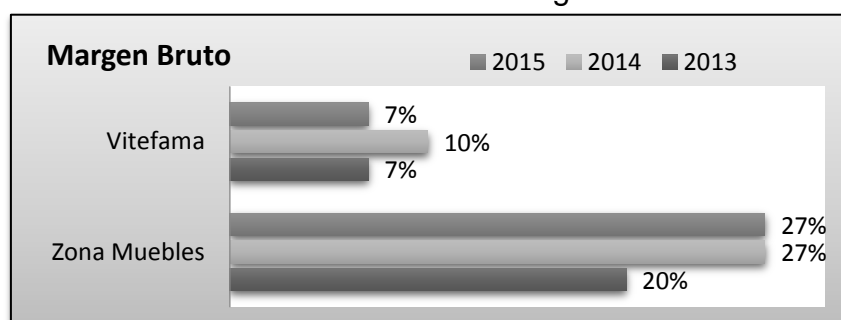
Tabla 63: Razones de Rentabilidad Vitefama vs Zona Muebles

RATIOS FINANCIEROS		RAZONES DE RENTABILIDAD				
		Margen Bruto	Margen Operacional	Margen Neto	Rentabilidad sobre el Activo Total (ROA)	Rentabilidad sobre el capital contable
Fórmula	AÑO	Util. Bruta en Ventas / Ventas	Utilidad Operacional / Ventas	Utilidad Neta / Ventas	Utilidad Neta / Activo total	Utilidad Neta / Patrimonio
Vitefama	2013	7%	7%	5%	4%	10%
	2014	10%	10%	6%	5%	16%
	2015	7%	7%	5%	4%	12%
Zona Muebles Zonmue Cía. Ltda.	2013	20%	3%	3%	8%	32%
	2014	27%	3%	2%	7%	22%
	2015	27%	8%	7%	8%	32%

Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

3.3.4.1 Rotación de Margen Bruto

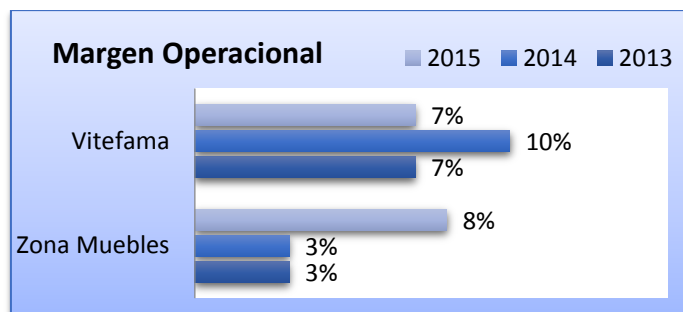
Gráfico 43: Razón de Margen Bruto

Fuente: Estados Financieros: Vitefama – Zona Muebles

Realizado por: Las autoras

Mide cuanto le queda a la empresa por cada dólar de ventas después de cubrir todos sus costos. El margen de utilidad bruta está por debajo de la competencia, sin embargo ha tenido una variación dinámica que implica que a pesar de sus altibajos, Vitefama es una empresa efectiva para elaborar y vender sus productos por encima de su costo de producción.

3.3.4.2 Razón de Margen Operacional

Gráfico 44: Razón de Margen Operacional

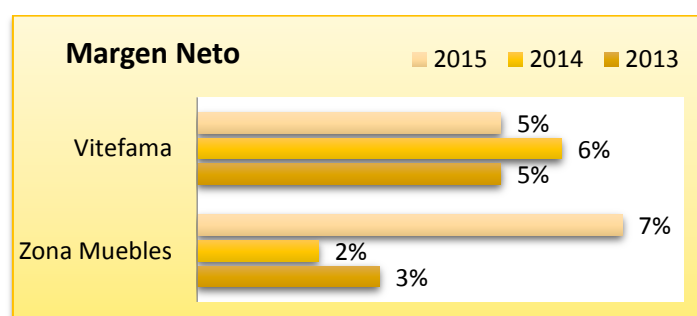


Fuente: Estados Financieros: Vitafama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

Con los resultados obtenidos y en comparación del promedio de la industria, la empresa tiene una buena generación de utilidades, es decir, es casi igual de eficiente para generar utilidad a partir de sus operaciones que cualquier otra empresa media de la industria.

3.3.4.3 Razón de Margen Neto

Gráfico 45: Razón de Margen Neto

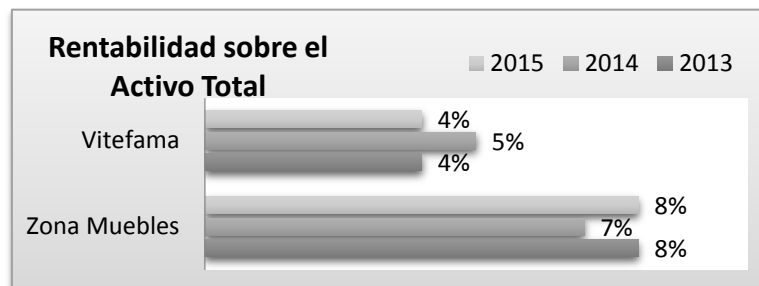


Fuente: Estados Financieros: Vitafama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

Pues si bien es cierto que la empresa puede generar buenas utilidades a partir de sus operaciones, también logró obtener una buena utilidad neta después de sus operaciones logrando mantenerse por encima del promedio de la industria por lo que indica que sus ventas son buenas.

3.3.4.4 Rentabilidad sobre el Activo Total

Gráfico 46: Rentabilidad sobre el Activo Total

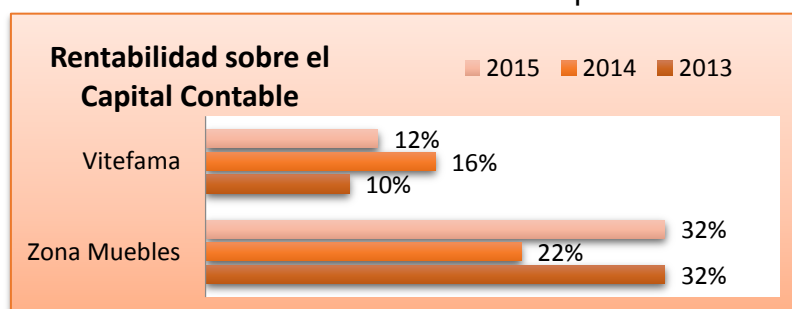


Fuente: Estados Financieros: Vitafama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

El rendimiento de los activos para producir beneficios en el año 2013 fue de 4% , en el año 2014 fue de 5% y para el año 2015 fue de 4%, lo que nos indica que la empresa ganó \$0.04 centavos por cada dólar invertido en Activos Totales de rendimiento para el negocio durante el año 2013 y 2015, y para el año 2014 se presenta un pequeño incremento de un punto porcentual (5%) lo que nos genera una ganancia de \$0.05 centavos por cada dólar de inversión en Activos Totales, a pesar de que la empresa se mantiene por debajo del promedio de la competencia se observa que se mantiene en buenas condiciones.

3.3.4.5 Rentabilidad sobre el Capital Contable

Gráfico 47: Rentabilidad sobre el Capital Contable



Fuente: Estados Financieros: Vitafama – Zona Muebles
Realizado por: Las autoras

Este indicador nos representa el costo de oportunidad de los fondos que mantiene la empresa y se puede deducir que durante el año 2013 la empresa ha generado 0,10 centavos por cada dólar invertido en los recursos propios, manteniéndose bajo el promedio de la industria, lo mismo ocurre con los años 2014 y 2015, sin embargo



comparando la variabilidad que ha sufrido la empresa el año más destacable es el año 2014 debido a que tuvo un incremento con respecto al año 2013 de 6 puntos porcentuales por cada dólar invertido en los recursos propios y para el año 2015 sufre una caída de 4 puntos porcentuales, manteniendo un promedio de 12.33% durante el período 2013-2015.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Con la información obtenida y con la ayuda de los empresarios de Vitefama se pudo dar cumplimiento a los objetivos planteados por lo que podemos concluir lo siguiente:

- Mediante el estudio realizado al sector maderero podemos determinar que dentro de la provincia del Azuay es una de las principales fuentes de trabajo para los azuayos y un impulsador para el desarrollo económico del país.
- Con respecto a la implementación de las salvaguardias para el año 2015 se pudo apreciar la afectación en el costo de adquisición, por lo que se tomaron decisiones de no importar en grandes cantidades puesto que estas importaciones generarían un costo adicional por la sobretasa arancelaria impuesta. Con respecto a los cupos de importación, estos no afectaron a la empresa puesto que el cupo es amplio para la cantidad requerida por la empresa. Cabe recalcar que la especulación de precios con la implementación de las salvaguardias provocaron que el mercado de reclinables sea escaso y el costo de adquisición se eleve en grandes cantidades.
- Con respecto a la estructura financiera de la empresa podemos deducir que: Vitefama utiliza el dinero de terceros para trabajar por lo que convierte a la empresa un giro de negocio riesgoso ya que en algún momento la empresa podría ir a la quiebra por no poder hacer frente a sus deudas.
- Con el pasar de los años, Vitefama ha ido modificando sus políticas de crédito, las mismas que resultaron, ya que su período de cobro cada vez resultaba mejor, sin embargo durante el año 2015 hubo un estancamiento de los inventarios ya que los costos de producción incrementaron por la disminución de importaciones, lo que provocó una disminución en sus ventas.
- De acuerdo a las políticas de la empresa, está la política de las venta que tiene por objetivo incrementar en un 20%, lo que no se logró durante el año 2015, a pesar de estos altibajos la empresa no representó pérdidas lo que desde el punto de vista económico refleja una buena situación financiera.

- Las inversiones realizadas durante el período 2013-2015 tanto en construcciones, vehículos y maquinaria han sido eficientes ya que redujeron el costo de mano de obra y aceleraron la producción; a pesar de que se recurrió a un préstamo bancario para inversiones se logró concluir el objetivo planteado de la nueva edificación en la ciudad de Guayaquil.
- La falencia de la empresa como tal, a pesar de sus buenas inversiones, gestiones de cobro y compra de bienes inmobiliarios para uso de la empresa, se puede determinar que la empresa no tiene una buena gestión en cuanto a los cálculos y designaciones de porcentajes establecidas por la ley para las provisiones, jubilaciones y desahucio.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa buscar un nuevo plan de marketing con el fin de alcanzar las ventas necesarias establecidas como metas planteadas, ya sea ofreciendo descuentos, asesoramientos entre otros y capacitando al personal.
- Lo ideal en las empresas del sector maderero es tratar de abaratar costos, el principal costo es el de materia prima, se debería buscar alternativas con el fin de que un producto no incremente su precio al público, debido a que al cliente no le gusta pagar más. Con respecto a mano de obra contar únicamente con el personal necesario, no es recomendable ni saludable para una empresa contar con personal en exceso.
- Se recomienda a la empresa buscar alternativas con el fin de poder comercializar su producto al exterior, puesto que solamente en el año 2014 se logró realizar una exportación de muebles; el exportar tiene muchas fortalezas y debilidades puesto que a pesar de que el producto sea de calidad no puede competir en precios con otros países debido al costo por mano de obra.
- La empresa debe tomar medidas de regulación en cuanto al cálculo de jubilación y desahucio por lo que debe implementar con mucha cautela los respectivos análisis de provisión de las cuentas incobrables y la provisión por desahucio y jubilación basándose en las normativas vigentes, ya que en dos ocasiones no se procedió al cálculo de los mismos.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Bal: Balanza

Ret. Fte.: Retención en la Fuente

Cant: Cantidad

Efec. y Eq. al Efectivo: Efectivo y Equivalentes al Efectivo

Ctas y Doc. por Cob.: Cuentas y Documentos por pagar

Prov. Ctas. Incob.: Provisión cuentas incobrables

Serv. y Otros Pag. Antic.: servicios y otros pagos anticipados

Activos x Imp. Ctes.: activos por impuestos Corrientes

Otras Ctas. x Cob.: Otras cuentas por cobrar

Dep. Acum.: Depreciación Acumulada

Act: Activo

Oblig.: Obligaciones

Financ: Financieras

Inst: Instituciones

Corr.: Corrientes

Op: Operativa

Admin: Administración

Particip: Participación

Prov: Provisión

Prod: Producción

CIF: Costos Indirectos de Fabricación

I.I.P.P.: Inventario inicial de Productos en Proceso

I.F.P.P.: Inventario final de Productos en Proceso



I.I.P.T.: Inventario inicial de Productos terminados

I.F.P.T.: Inventario final de Productos terminados

C.V: Costo de Ventas

IESS; Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Mant: Mantenimiento

Arr: Arrendamiento

Int: Interés

Hon: Honorarios


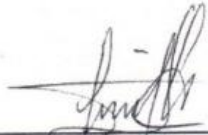

Coop: Cooperativa

Dep. Acum: Depreciación acumulada

Prop. Planta y eq.: propiedad planta y equipo

IVA: Impuesto al valor agregado

ANEXOS**Anexo 1: RUC de la empresa Vitefama**

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES		PERSONAS NATURALES			
NUMERO RUC:		1400145072001			
APELLIDOS Y NOMBRES:		CASTRO RIVERA TEOFILO CELESTINO			
NOMBRE COMERCIAL:		VITE FAMA			
CLASE CONTRIBUYENTE:		ESPECIAL	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:		SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:		NUMERO:			
<hr/>					
FEC. NACIMIENTO:		30/06/1957	FEC. ACTUALIZACION:		28/11/2014
FEC. INICIO ACTIVIDADES:		01/12/1990	FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:		
FEC. INSCRIPCION:		25/06/1991	FEC. REINICIO ACTIVIDADES:		
<hr/>					
ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:					
FABRICACION DE MUEBLES DE CUALQUIER MATERIAL.					
<hr/>					
DOMICILIO TRIBUTARIO:					
Provincia: AZUAY Cantón: CUENCA Parroquia: YANUNCAY Calle: AV. EL SALADO Número: S/N Intersección: NICOLAS DE ROCHA Referencia: A CUADRA Y MEDIA DEL DIARIO EL TIEMPO Teléfono: 072818366 Email: vitefama@vitefama.com.ec					
<hr/>					
DOMICILIO ESPECIAL:					
<hr/>					
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:					
* ANEXO RELACION DEPENDENCIA					
* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO					
* DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA_PERSONAS NATURALES					
* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE					
* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA					
* IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS					
<hr/>					
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:		del 001 al 005		ABIERTOS:	4
JURISDICCION:		ZONA 6\ AZUAY		CERRADOS:	1
<hr/>					
					
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE			SERVICIO DE RENTAS INTERNAS		
<small>Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).</small>					
Usuario: JYSM010814		Lugar de emisión: CUENCA/AV. REMIGIO		Fecha y hora: 28/11/2014 15:40:42	

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES****NUMERO RUC:** 1400145072001**APELLIDOS Y NOMBRES:** CASTRO RIVERA TEOFILO CELESTINO**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

No. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO ABIERTO MATRIZ	FEC. INICIO ACT. 01/12/1990
NOMBRE COMERCIAL: VITE FAMA		FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:		FEC. REINICIO:
FABRICACION DE MUEBLES DE CUALQUIER MATERIAL.		
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCALES COMERCIALES.		

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: AZUAY Cantón: CUENCA Parroquia: RICAURTE Calle: 10 DE AGOSTO Número: S/N Intersección: JULIA BERNAL
Referencia: SECTOR SEÑOR DE BURGOS, JUNTO A LA IGLESIA SEÑOR DE BURGOS Oficina: PB Telefono Trabajo: 074085247
Celular: 0982771916 Email: vitefama@vitefama.com.ec

No. ESTABLECIMIENTO: 002	ESTADO ABIERTO LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT. 01/12/1999
NOMBRE COMERCIAL: VITE FAMA		FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:		FEC. REINICIO:
VENTA AL POR MENOR DE MUEBLES DE CUALQUIER MATERIAL.		

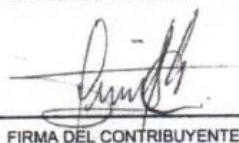
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: SANTA PRISCA Barrio: EL BOSQUE Calle: EDMUNDO CARVAJAL Número: N43-149 Intersección: E Referencia: A TRES CUADRAS DEL CENTRO COMERCIAL EL BOSQUE Telefono Trabajo: 022444433
Telefono Trabajo: 023318550 Celular: 0982771916 Email: vitefama@vitefama.com.ec

No. ESTABLECIMIENTO: 004	ESTADO ABIERTO LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT. 28/07/2008
NOMBRE COMERCIAL: VITE FAMA		FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:		FEC. REINICIO:
VENTA AL POR MENOR DE MUEBLES DE CUALQUIER MATERIAL.		

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: AZUAY Cantón: CUENCA Parroquia: HUAYNACAPAC Calle: AV. MANUEL J. CALLE Número: S/N Intersección: ALFONSO CORDERO Referencia: FRENTE AL CENTRO COMERCIAL EL VERGEL Telefono Trabajo: 072816748 Celular: 0982771916 Email: vitefama@vitefama.com.ec


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: JYSM010814**Lugar de emisión:** CUENCA/AV. REMIGIO**Fecha y hora:** 28/11/2014 15:40:42

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES****NUMERO RUC:** 1400145072001**APELLIDOS Y NOMBRES:** CASTRO RIVERA TEOFILLO CELESTINO**No. ESTABLECIMIENTO:** 005 **ESTADO** ABIERTO **LOCAL COMERCIAL** **FEC. INICIO ACT.** 15/10/2014**NOMBRE COMERCIAL:** VITE FAMA**FEC. CIERRE:****ACTIVIDADES ECONÓMICAS:****FEC. REINICIO:**

VENTA AL POR MENOR DE MUEBLES DE CUALQUIER MATERIAL.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:


Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI Número: S/N Referencia: SECTOR URDESA, A MEDIA CUADRA DEL PARQUE DE URDESA Manzana: 2 Conjunto: URBANIZACION DEL SALADO Bloque: SOLAR 4 Celular: 0982771916 Email: vitefama@vitefama.com.ec

No. ESTABLECIMIENTO: 003 **ESTADO** CERRADO **LOCAL COMERCIAL** **FEC. INICIO ACT.** 14/10/2003**NOMBRE COMERCIAL:** VITE FAMA**FEC. CIERRE:** 28/11/2014**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:****FEC. REINICIO:**

VENTA AL POR MENOR DE MUEBLES DE CUALQUIER MATERIAL.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: AZUAY Cantón: CUENCA Parroquia: YANUNCAY Calle: AV. DE LAS AMERICAS Número: S/N Intersección: JOSE VINUEZA Referencia: FRENTE A CORALCENTRO Telefono Trabajo: 072815187 Celular: 0982771916 Email: vitefama@vitefama.com.ec


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: JYSM010814**Lugar de emisión:** CUENCA/AV. REMIGIO**Fecha y hora:** 28/11/2014 15:40:42

Anexo 2: Estados Financieros y Estado de Costos de la empresa Vitefama

VITEFAMA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE			1.110.618,03
Efectivo Y Equivalentes Al Efectivo		324.059,70	
Caja	26.934,14		
Caja General	26.934,14		
Bancos	297.125,56		
Banco del Pichincha 30888921-04	20.267,79		
Banco Guayaquil 6616593	0		
Banco Bolivariano 4015000194	124.231,01		
Banco Solidario Ahorros	91.576,06		
Cooperativa Jeep	61.050,70		
Banco Bolivariano (Fondos de Inversión)	0		
Coop. Multiempresarial (Fondos de Inversión)	0		
Bauchers	0		
Cuentas y Documentos Por Cobrar	435.247,22	435.247,22	
Clientes	435.247,22		
Otras Cuentas por Cobrar	0		
(-) Provisión Cuentas Incobrables	-3.273,19	-3.273,19	
(-) Prov. Ctas. Incobrables	-3.273,19		
Inventarios	322.774,80	322.774,80	
Mercadería n Almacén	0		
Materia Prima	143.698,61		
Productos en Proceso	48.943,64		
Producto Terminado	130.132,55		
Servicios Y Otros Pagos Anticipados	0	0	
Anticipo a Proveedores	0		
Importaciones en Tránsito	0		
Activos por Impuestos Corrientes	31.809,50	31.809,50	
Anticipo Impuesto Renta	14.500,32		
Retenciones Renta año corriente	17.309,18		
ACTIVO NO CORRIENTE			1.940.537,37
Propiedad Planta y Equipo		1.940.537,37	
Bienes Inmuebles	1.872.006,77		
Terrenos	599.000,00		
Edificaciones	1.273.006,77		
Construcciones en Curso			
Bienes Muebles	343.046,73		
Maquinaria y Equipo	283.319,94		
Vehículos	59.726,79		
Dep. Acum. Propiedad Planta y Equipo	-274.516,13		



Depreciación Acumulada	-274.516,13			
Otros Activos		0		
Activos Intangibles				0
Marcas y Patentes		0		
TOTAL ACTIVO				<u>3.051.155,40</u>
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				930.476,79
Cuentas y Documentos por Pagar		430.482,65	430.482,65	
Proveedores Locales	430.482,65			
Obligaciones con Inst. Financieras		114.285,72	114.285,72	
Corporación Financiera Nacional	114.285,72			
Otras Obligaciones Corrientes			160.176,45	
Otras Cuentas por Pagar		0		
Otras Cuentas por Pagar Corrientes				
Personal		105.631,76		
Sueldos y Beneficios	44.130,12			
IESS por Pagar	10.533,16			
Beneficios Sociales	50.968,48			
Impuestos por Pagar		54.544,69		
Retenciones Fuente Renta por Pagar	1.926,31			
Retenciones IVA por Pagar	3.641,40			
IVA Pendiente Liquidar	32.745,42			
IVA por Pagar	16.231,56			
SRI por Pagar	0			
Anticipos de Clientes		225.531,97	225.531,97	
Anticipo Clientes	225.531,97			
Pasivo No Corriente			737.407,58	737.407,58
Obligaciones Con Inst. Financieras		678.859,36		
Corporación Financiera Nacional	342.857,12			
Otros Acreedores	336.002,24			
Provisiones		58.548,22		
Provisión Jubilación	58.548,22			
Provisión Desahucio				
TOTAL PASIVO				1.667.884,37
PATRIMONIO				
Capital		781.806,01	781.806,01	
Capital	781.806,01			
Resultados Acumulados		466.171,76	466.171,76	
Ganancias Acumuladas	466.171,76			
Resultados del Ejercicio		135.293,26	135.293,26	
Ganancia Neta del Periodo	135.293,26			
TOTAL PATRIMONIO				<u>1.383.271,03</u>
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO				<u>3.051.155,40</u>
F.....		F.....		
GERENTE		CONTADORA		



ING. TEÓFILO CASTRO

CPA. JENNY FALCONI

VITEFAMA
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

VENTAS 12%	3.039.807,79	
VENTAS 0%		
Notas de Crédito	-85.299,23	
Exportaciones Netas	0	
INGRESOS POR VENTAS DE BIENES	2.954.508,56	
INGRESOS DE OPERACIÓN		2.954.508,56
COSTO DE VENTAS		
Costo de Venta Bienes Importados Tarifa 12%	0	
Inventario Inicial de Materia Prima	171.542,20	
Compras de Materia Prima	1.131.874,46	
Importaciones	103.981,41	
Inventario Final de Materia Prima	-143.698,61	
Inventario Inicial de Productos en Proceso	5.903,44	
Inventario Final de Productos en Proceso	-48.943,64	
Inventario Inicial de Productos Terminados	105.749,99	
Inventario Final de Productos Terminados	-130.132,55	
Sueldos y Salarios	322.923,30	
Aportes IESS + Fondos De Reserva	63.335,30	
Beneficios Sociales	60.153,05	
Provisión Desahucio Y Jubilación	9.045,58	
Costos de Fabricación Indirectos	84.010,16	
TOTAL COSTOS DE VENTAS		<u>1.735.744,09</u>
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL		1.218.764,47
GASTOS OPERACIONALES		
Sueldos Salarios	90.548,04	
Aportes al IESS + Fondos De Reserva	17.759,29	
Beneficios Sociales	16.442,71	
Combustible	6.609,56	
Mantenimiento de Equipos	3.984,57	
Mantenimiento de Vehículos	1.723,49	
Mantenimiento de Edificios	81.785,55	
Arrendamiento Mercantil	49.131,60	
Seguros Pólizas	5.647,20	
Intereses y Comisiones Bancarias	62.559,07	
Depreciaciones de Activos Fijos	53.792,13	
Útiles de Oficina	13.438,64	
Provisión Jubilación	6.520,73	
Agasajos	18.656,66	
Servicios Básicos	14.041,46	



Impuestos y Aportes	10.722,21
Gastos de Cuentas Incobrables	73.328,50
Uniformes	3.655,36
Guardianía	3.869,14
Varios	11.660,79
Gastos no Deducibles	19.298,05
Gastos de Capacitación	210
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	565.384,75
Sueldos Salarios	142239,03
Aportes al IESS + Fondos de Reserva	27.897,50
Beneficios Sociales	25.829,33
Honorarios Comisiones y Dietas	11.146,28
Publicidad	89.519,20
Transporte	58424,25
Ferias	20.994,57
Gastos de Viaje	6.672,81
Comisión Tarjetas	49.032,98
Gastos de Gestión	9.443,64
GASTOS DE VENTAS	441.199,59
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	1.006.584,34
UTILIDAD OPERACIONAL	212.180,13
Otros Ingresos no Operativos	3.040,26
INGRESOS NO OPERACIONALES	3.040,26
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	215.220,39
Participación Trabajadores 15%	32.283,06
Impuesto a la Renta	47.644,07
UTILIDAD LÍQUIDA	135.293,26
Reservas	0
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	135.293,26

F.....
GERENTE
ING. TEÓFILO CASTRO

F.....
CONTADORA
CPA. JENNY FALCONI

VITEFAMA
ESTADO DE COSTOS
2013

Inventario Inicial de Materia Prima	171.542,20
Compras Netas de Materia Prima	1.131.874,46
Importaciones	<u>103.981,41</u>
MATERIA PRIMA DISPONIBLE	1.407.398,07
Inventario Final de Materia Prima	<u>-143.698,61</u>
MATERIA PRIMA UTILIZADA	1.263.699,46
Mano de Obra	455.457,23
Sueldos y Salarios	322.923,30
Aportes IESS + Fondos de Reserva	63.335,30
Beneficios Sociales	60.153,05
Provisión Desahucio y Jubilación	9.045,58
Gastos Indirectos de Fabricación	<u>84.010,16</u>
COSTO DE PRODUCCIÓN	1.803.166,85
Inventario Inicial de Productos en Proceso	5.903,44
Inventario Final de Productos en Proceso	<u>-48.943,64</u>
COSTO DE PRODUCTOS	
TERMINADOS	1.760.126,65
Inventario Inicial de Productos Terminados	105.749,99
Inventario Final de Productos Terminados	<u>-130.132,55</u>
COSTO DE PRODUCCIÓN	1.735.744,09

F.....
GERENTE
ING. TEÓFILO CASTRO

F.....
CONTADORA
CPA. JENNY FALCONI



**VITEFAMA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE 1.542.049,96

Efectivo y Equivalentes al Efectivo 426.319,77

Caja 45.021,93

Caja General 45.021,93

Bancos 381.297,84

Banco del Pichincha 30888921-04 40.733,35

Banco Guayaquil 6616593 67.065,47

Banco Bolivariano 4015000194 101.694,29

Banco Solidario Ahorros 47.152,85

Cooperativa Jeep 19.622,81

Banco Bolivariano (Fondos De Inversión) 50.534,75

Coop. Multiempresarial (Fondos De Inversión) 54.494,32

Bauchers

Cuentas y Documentos por Cobrar 691.697,55 691.697,55

Clientes 457.015,62

Otras Cuentas por Cobrar 234.681,93

(-) Provisión Cuentas Incobrables -8.000,00 -8.000,00

(-) Prov. Ctas. Incobrables -8.000,00

Inventarios 391.361,74 391.361,74

Mercadería en Almacén 176.970,00

Materia Prima 72.261,78

Productos en Proceso 11.834,98

Producto Terminado 104.653,17

Importaciones En Transito 25.641,81

Servicios y Otros Pagos Anticipados 1.118,95 1.118,95

Anticipo a Proveedores 1.118,95

Activos por Impuestos Corrientes 39.551,95 39.551,95

Anticipo Impuesto Renta 11.822,68

Retenciones Renta año corriente 27.729,27

ACTIVO NO CORRIENTE 3.074.126,51

Propiedad Planta y Equipo 3.074.126,51

Bienes Inmuebles 2.942.683,23

Terrenos 1.525.488,93

Edificaciones 1.273.006,77

Construcciones en Curso 144.187,53

Bienes Muebles 460.527,06

Maquinaria y Equipo 365.370,27

Vehículos 95.156,79



Dep. Acum. Propiedad Planta y Equipo		-329.083,78		
Depreciación Acumulada	-329.083,78			
OTROS ACTIVOS			0	
ACTIVOS INTANGIBLES				120
Marcas y Patentes			120	
Marcas y Patentes	120			
TOTAL ACTIVO				4.616.296,47
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				1.190.085,11
Cuentas y Documentos por Pagar		673.304,28	673.304,28	
Proveedores Locales	673.304,28			
Obligaciones Con Inst. Financieras		115.398,09	115.398,09	
Corporación Financiera Nacional	115.398,09			
Otras Obligaciones Corrientes			223.702,71	
Otras Cuentas por Pagar		53.028,25		
Otras Cuentas por Pagar Corrientes	37.728,25			
Préstamo de Importaciones	15.300,00			
Personal		75.810,46		
Sueldos y Beneficios	5.550,90			
IESS por Pagar	14.890,49			
Beneficios Sociales	55.369,07			
Impuestos por Pagar		94.864,00		
Retenciones Fuente Renta Por Pagar	38.668,47			
Retenciones IVA por Pagar	4.061,78			
IVA Pendiente Liquidar	37.006,26			
IVA Por Pagar	12.265,59			
SRI por Pagar	2.861,90			
Anticipos de Clientes		177.680,03	177.680,03	
Anticipo Clientes	177.680,03			
PASIVO NO CORRIENTE			1.937.069,75	1.937.069,75
Obligaciones con Inst. Financieras		1.866.990,96		
Corporación Financiera Nacional	1.258.265,95			
Otros Acreedores	608.725,01			
Provisiones		70.078,79		
Provisión Jubilación	58.548,22			
Provisión Desahucio	11.530,57			
TOTAL PASIVO				3.127.154,86
PATRIMONIO				
CAPITAL		781.806,01	781.806,01	
Capital	781.806,01			
RESULTADOS ACUMULADOS		475.825,81	475.825,81	
Ganancias Acumuladas	475.825,81			
RESULTADOS DEL EJERCICIO		231.509,79	231.509,79	
Ganancia Neta del Periodo	231.509,79			
TOTAL PATRIMONIO				1.489.141,61
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO				4.616.296,47



F.....
GERENTE
ING. TEÓFILO CASTRO

F.....
CONTADORA
CPA. JENNY FALCONI

**VITEFAMA
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

VENTAS 12%	3.912.006,60	
VENTAS 0%	0	
Exportaciones Netas	13.190,00	
INGRESOS POR VENTAS DE BIENES	3.925.196,60	
INGRESOS DE OPERACIÓN		3.925.196,60
COSTO DE VENTAS		
Costo de Venta Bienes Importados Tarifa 12%	205.934,90	
Inventario Inicial de Materia Prima	143.698,61	
Compras de Materia Prima	1.435.380,01	
Importaciones	0	
Inventario Final de Materia Prima	-72.261,78	
Inventario Inicial de Productos En Proceso	48.943,64	
Inventario Final de Productos En Proceso	-11.834,98	
Inventario Inicial de Productos Terminados	130.132,55	
Inventario Final de Productos Terminados	-104.653,17	
Sueldos y Salarios	451.037,46	
Aportes IESS + Fondos de Reserva	87.484,89	
Beneficios Sociales	82.128,91	
Gastos de Fabricación	116.955,50	
TOTAL COSTOS DE VENTAS		2.512.946,54
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL		1.412.250,06
GASTOS OPERACIONALES		
Sueldos Salarios	88.621,03	
Aportes al IESS + Fondos de Reserva	15.829,37	
Beneficios Sociales	14.028,84	
Combustible	7.171,86	
Mantenimiento de Equipos	14.531,45	
Mantenimiento del Sistema Adm.	680	
Mantenimiento de Vehículos	20.466,97	
Mantenimiento de Edificios	61.467,62	
Arrendamiento Mercantil	56.046,03	
Seguros Pólizas	7.020,75	
Intereses y Comisiones Bancarias	108.251,12	
Depreciaciones de Activos Fijos	19.793,27	
Útiles de Oficina	12.903,30	
Agasajos	70	
Servicios Básicos	28.093,17	



Impuestos y Aportes	63.407,75	
Gastos de Cuentas Incobrables	47.773,82	
Uniformes	1.291,00	
Guardianía	4.487,60	
Varios	51.874,51	
Gastos no Deducibles	31.381,43	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	655.190,90	
Sueldos Salarios	114300	
Aportes al IESS + Fondos de Reserva	20.416,12	
Beneficios Sociales	18.093,86	
Honorarios Comisiones y Dietas	33.210,92	
Publicidad	86.839,87	
Transporte	60345,98	
Ferías	1.075,46	
Gastos de Viaje	0	
Comisión Tarjetas	27.092,06	
Gastos de Gestión	20.353,56	
GASTOS DE VENTAS	381.727,83	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		1.036.918,73
UTILIDAD OPERACIONAL		375.331,33
Otros Ingresos no Operativos	14.036,61	
INGRESOS NO OPERACIONALES		14.036,61
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		389.367,94
Impuesto a la Renta		99.452,96
UTILIDAD LÍQUIDA		231.509,79
Reservas		0
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		231.509,79

F.....
GERENTE
ING. TEÓFILO CASTRO

F.....
CONTADORA
CPA. JENNY FALCONI

**VITEFAMA
ESTADO DE COSTOS
2014**

Inventario Inicial de Materia Prima	143.698,61
Compras Netas de Materia Prima	1.435.380,01
Importaciones	0,00
MATERIA PRIMA DISPONIBLE	1.579.078,62
Inventario Final de Materia Prima	-72.261,78
MATERIA PRIMA UTILIZADA	1.506.816,84
Mano de Obra	620.651,26
Sueldos y Salarios	451.037,46
Aportes IESS + Fondos de Reserva	87.484,89
Beneficios Sociales	82.128,91
Provisión Desahucio y Jubilación	0,00
Gastos Indirectos de Fabricación	116.955,50
COSTO DE PRODUCCIÓN	2.244.423,60
Inventario Inicial de Productos en Proceso	48.943,64
Inventario Final de Productos en Proceso	-11.834,98
COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS	2.281.532,26
Inventario Inicial de Productos Terminados	130.132,55
Inventario Final de Productos Terminados	-104.653,17
COSTO DE PRODUCCIÓN	2.307.011,64

F.....
GERENTE
ING. TEÓFILO CASTRO

F.....
CONTADORA
CPA. JENNY FALCONI



VITEFAMA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE **1.032.665,13**

Efectivo y Equivalentes al**Efectivo**

54.400,18

Caja

1.623,16

Caja General

1.623,16

Bancos

52.777,02

Banco del Pichincha 30888921-04

13.509,36

Banco Guayaquil 6616593

2.995,95

Banco Bolivariano 4015000194

28.164,46

Banco Solidario Ahorros

1.138,24

Cooperativa Jeep

3.613,06

Banco Bolivariano (Fondos De
Inversión)

0

Coop. Multiempresarial (Fondos De
Inversión)

0

Bauchers

3.355,95

Cuentas y Documentos por**Cobrar**

422.888,38

422.888,38

Clientes

302.886,21

Otras Cuentas por Cobrar

120.002,17

(-) Provisión Cuentas**Incobrables**

-8.000,00

-8.000,00

(-) Prov. Ctas. Incobrables

-8.000,00

Inventarios

520.369,95

520.369,95

Mercadería en Almacén

247.026,72

Materia Prima

25.831,22

Productos en Proceso

39.911,50

Producto Terminado

190.911,12

Importaciones En Transito

16.689,39

Activos por Impuestos**Corrientes**

43.006,62

43.006,62

Anticipo Impuesto Renta

11.569,62

Retenciones Renta año corriente

31.437,00

ACTIVO NO CORRIENTE

3.578.270,10

Propiedad Planta y Equipo

3.578.270,10

Bienes Inmuebles

3.297.932,86

Terrenos

1.525.488,93

Edificaciones

1.273.006,77

Construcciones en Curso

499.437,16

Bienes Muebles

658.061,83

Maquinaria y Equipo

562.905,04

Vehículos

95.156,79

Dep. Acum. Propiedad Planta y
Equipo

-386.323,56

Depreciación Acumulada

-386.323,56

OTROS ACTIVOS

8.598,97



Otros Activos	8.598,97		
ACTIVOS INTANGIBLES			120
Marcas Y Patentes		120	
Marcas Y Patentes	120		
TOTAL ACTIVO			4.611.055,23
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			1.840.805,38
Cuentas y Documentos por Pagar		907.922,08	907.922,08
Proveedores Locales	907.922,08		
Obligaciones con Inst. Financieras		25.188,81	25.188,81
Corporación Financiera Nacional	25.188,81		
Otras Obligaciones Corrientes			717.468,59
Otras Cuentas por Pagar		564.650,08	
Otras Cuentas por Pagar Corrientes	549.350,08		
Préstamo de Importaciones	15.300,00		
Personal		90.902,35	
Sueldos y Beneficios	60.499,98		
IESS por Pagar	12.478,36		
Beneficios Sociales	17.924,01		
Impuestos por Pagar		61.916,16	
Retenciones Fuente Renta por Pagar	2.685,89		
Retenciones IVA por Pagar	7.569,03		
IVA Pendiente Liquidar	38.006,13		
IVA por Pagar	12.028,30		
SRI por Pagar	1.626,81		
Anticipos de Clientes		190.225,90	190.225,90
Anticipo Clientes	190.225,90		
PASIVO NO CORRIENTE			1.258.411,00 1.258.411,00
Obligaciones con Inst. Financieras		1.083.444,66	
Corporación Financiera Nacional	927.080,66		
Otros Acreedores	156.364,00		
Provisiones		174.966,34	
Provisión Jubilación	113.728,12		
Provisión Desahucio	61.238,22		
TOTAL PASIVO			3.099.216,38
PATRIMONIO			
CAPITAL		781.806,01	781.806,01
Capital	781.806,01		
Resultados Acumulados		543.847,20	543.847,20
Ganancias Acumuladas	543.847,20		
Resultados del Ejercicio		186.185,64	186.185,64
Ganancia Neta del Periodo	186.185,64		
TOTAL PATRIMONIO			1.511.838,85
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			4.611.055,23
F.....		F.....	



GERENTE
ING. TEÓFILO CASTRO

CONTADORA
CPA. JENNY FALCONI

**VITEFAMA
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

VENTAS 12%	4.263.208,35	
VENTAS 0%	5.000,00	
Notas de Crédito	-214.595,63	
Exportaciones Netas	0	
INGRESOS POR VENTAS DE BIENES	4.053.612,72	
INGRESOS DE OPERACIÓN		4.053.612,72
COSTO DE VENTAS		
Costo de Venta Bienes Importados Tarifa 12%	189.464,94	
Inventario Inicial de Materia Prima	72.261,78	
Compras de Materia Prima	1.423.818,87	
Importaciones	25.207,91	
Inventario Final de Materia Prima	-25.831,22	
Inventario Inicial de Productos en Proceso	11.834,98	
Inventario Final de Productos en Proceso	-39.911,50	
Inventario Inicial de Productos Terminados	104.653,17	
Inventario Final de Productos Terminados	-190.911,12	
Sueldos y Salarios	489.827,50	
Aportes IESS + Fondos de Reserva	95.365,55	
Beneficios Sociales	90.713,13	
Provisión Desahucio y Jubilación	1.241,11	
Costos Indirectos de Fabricación	377.486,31	
TOTAL COSTOS DE VENTAS		2.625.221,41
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL		1.428.391,31
GASTOS OPERACIONALES		
Sueldos Salarios	97.852,49	
Aportes al IESS + Fondos de Reserva	18.793,29	
Beneficios Sociales	17.599,33	
Combustible	6.360,59	
Mantenimiento de Equipos	14.989,94	
Mantenimiento del Sistema Adm	2.769,06	
Mantenimiento de Vehículos	20.998,46	
Mantenimiento de Edificios	73.749,39	
Arrendamiento Mercantil	54.589,80	
Seguros Pólizas	14.669,33	
Intereses y Comisiones Bancarias	136.560,74	
Depreciaciones de Activos Fijos	20.595,30	
Útiles de Oficina	11.173,22	
Provisión Jubilación	55.511,10	



Agasajos	18.371,34	
Servicios Básicos	30.930,60	
Impuestos y Aportes	26.752,44	
Gastos de Cuentas Incobrables	0	
Uniformes	5.423,80	
Guardianía	2.903,56	
Varios	48.224,99	
Gastos No Deducibles	13.383,26	
Seguros de Importación	244,37	
Limpieza	3099,82	
Gastos de Capacitación	1.124,65	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	696.670,87	
Sueldos Salarios	143.054,30	
Aportes al IESS + Fondos de Reserva	27.474,63	
Beneficios Sociales	25729,13126	
Honorarios Comisiones y Dietas	30.149,13	
Publicidad	112.379,95	
Transporte	63.736,00	
Ferías	15.061,20	
Gastos de Viaje	2.124,35	
Comisión Tarjetas	16.376,82	
Gastos de Gestión		
GASTOS DE VENTAS	436.085,51	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		1.132.756,38
UTILIDAD OPERACIONAL		295.634,93
Otros Ingresos no Operativos	11.698,35	
INGRESOS NO OPERACIONALES		11.698,35
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS		307.333,28
Participación Trabajadores 15%		46.099,99
Impuesto a la Renta		75.047,65
UTILIDAD LÍQUIDA		186.185,64
Reservas		0
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		186.185,64

F.....
GERENTE
ING. TEÓFILO CASTRO

F.....
CONTADORA
CPA. JENNY FALCONI

**VITEFAMA
ESTADO DE COSTOS
2015**

Inventario Inicial de Materia Prima	72.261,78
Compras Netas de Materia Prima	1.423.818,87
Importaciones	<u>25.207,91</u>
MATERIA PRIMA DISPONIBLE	1.521.288,56
Inventario Final de Materia Prima	<u>-25.831,22</u>
MATERIA PRIMA UTILIZADA	1.495.457,34
Mano de Obra	677.147,29
Sueldos y Salarios	489.827,50
Aportes IESS + Fondos de Reserva	95.365,55
Beneficios Sociales	90.713,13
Provisión Desahucio y Jubilación	1.241,11
Gastos Indirectos de Fabricación	<u>377.486,31</u>
COSTO DE PRODUCCIÓN	2.550.090,94
Inventario Inicial de Productos en Proceso	11.834,98
Inventario Final de Productos en Proceso	<u>-39.911,50</u>
COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS	2.522.014,42
Inventario Inicial de Productos Terminados	104.653,17
Inventario Final de Productos Terminados	<u>-190.911,12</u>
COSTO DE PRODUCCIÓN	2.435.756,47

F.....
GERENTE
ING. TEÓFILO CASTRO

F.....
CONTADORA
CPA. JENNY FALCONI

Anexo 3: Cálculos Ratios Financieros

VITEFAMA				ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.			
Año	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Razón Corriente	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Razón Corriente	
2013	1.110.618,03	930.476,79	1,19	743.967,24	864.467,40	0,86	
2014	1.542.049,96	1.190.085,11	1,30	582.167,37	286.653,66	2,03	
2015	1.032.665,13	1.840.805,38	0,56	774.494,82	573.548,92	1,35	

VITEFAMA				ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.			
Año	Activos Corriente	Inventarios	Pasivo Corriente	Prueba Ácida	Activos Corriente	Inventarios	Pasivo Corriente
2013	1.110.618,03	322.774,80	930.476,79	0,85	743.967,24	545.528,00	864.467,40
2014	1.542.049,96	391.361,74	1.190.085,11	0,97	582.167,37	295.850,00	286.653,66
2015	1.032.665,13	520.369,95	1.840.805,38	0,28	774.494,82	340.824,07	573.548,92

VITEFAMA				ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.			
Año	Pasivo total	Activo total	Endeudamiento del Activo	Pasivo total	Activo total	Endeudamiento del Activo	
2013	1.667.884,37	3.051.155,40	0,55	1.067.835,44	1.398.484,21	0,76	
2014	3.127.154,86	4.616.296,47	0,68	840.574,44	1.220.092,34	0,69	
2015	3.099.216,38	4.611.055,23	0,67	711.576,36	952.272,18	0,75	

VITEFAMA				ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.			
Año	Pasivo total	Patrimonio total	Endeudamiento Patrimonial	Pasivo total	Patrimonio total	Endeudamiento Patrimonial	
2013	1.667.884,37	1.383.271,03	1,21	1.067.835,44	330.648,77	3,23	
2014	3.127.154,86	1.489.141,61	2,10	840.574,44	379.517,90	2,21	
2015	3.099.216,38	1.511.838,85	2,05	711.576,36	240.695,82	2,96	

Año	VITEFAMA			ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.		
	Patrimonio	Activo Fijo Neto	Endeudamiento del Activo Fijo Neto	Patrimonio	Activo Fijo Neto	Endeudamiento del Activo Fijo Neto
2013	1.383.271,03	1.940.537,37	0,71	330.648,77	654.516,97	0,51
2014	1.489.141,61	3.074.126,51	0,48	379.517,90	637.924,97	0,59
2015	1.511.838,85	3.578.270,10	0,42	240.695,82	175.877,36	1,37

Año	VITEFAMA			ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.		
	Activo Total	Patrimonio	Apalancamiento	Activo total	Patrimonio	Apalancamiento
2013	3.051.155,40	1.383.271,03	2,21	1.398.484,21	330.648,77	4,23
2014	4.616.296,47	1.489.141,61	3,10	1.220.092,34	379.517,90	3,21
2015	4.611.055,23	1.511.838,85	3,05	952.272,18	240.695,82	3,96

Año	VITEFAMA					ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.				
	Ventas a crédito	Cuentas por Cobrar	Rotación Cuentas por Cobrar	Días del Año	PPC	Ventas a crédito	Cuentas por Cobrar	Rotación Cuentas por Cobrar	Días del Año	PPC
2013	2.127.246,16	435.247,22	4,89	365	75	3.155.677,49	156.078,90	20,22	365	18
2014	2.669.133,69	691.697,55	3,86	365	95	2.782.467,72	172.747,82	16,11	365	23
2015	2.837.528,90	422.888,38	6,71	365	54	807.824,28	280.557,38	2,88	365	127
Año	VITEFAMA					ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.				
	Costo de Ventas	Cuentas por Pagar	Rotación Cuentas por Pagar	Días del año	PPP	Costo de Ventas	Cuentas por Pagar	Rotación Cuentas por Pagar	Días del año	PPP
2013	1.735.744,09	430.482,65	4,03	365	91	3.376.083,90	527.883,30	6,40	365	57
2014	2.512.946,54	673.304,28	3,73	365	98	2.843.252,70	55.390,47	51,33	365	7
2015	2.625.221,41	907.922,08	2,89	365	126	856.694,52	150.102,12	5,71	365	64

	VITEFAMA			ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.		
Año	Utilidad Bruta en Ventas	Ventas	Margen Bruto	Utilidad Bruta en Ventas	Ventas	Margen Bruto
2013	212.180,13	2.954.508,56	7%	831.486,08	4.207.569,89	20%
2014	375.331,33	3.925.196,60	10%	1.048.310,54	3.891.563,24	27%
2015	295.634,93	4.053.612,72	7%	314.065,30	1.170.759,82	27%

Año	VITEFAMA			ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.		
	Utilidad Operativa	Ventas	Margen Operativo	Utilidad Operativa	Ventas	Margen Operativo
2013	212.180,13	2.954.508,56	7%	136.419,49	4.207.569,89	3%
2014	375.331,33	3.925.196,60	10%	98.201,61	3.891.563,24	3%
2015	295.634,93	4.053.612,72	7%	88.729,37	1.170.759,82	8%

Año	VITEFAMA			ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.		
	Utilidad Neta	Ventas	Margen Neto / Rentabilidad Neta de Ventas	Utilidad Neta	Ventas	Margen Neto / Rentabilidad Neta de Ventas
2013	135.293,26	2.954.508,56	5%	107.057,77	4.207.569,89	3%
2014	231.509,79	3.925.196,60	6%	82.976,99	3.891.563,24	2%
2015	186.185,64	4.053.612,72	5%	76.141,43	1.170.759,82	7%

Año	VITEFAMA			ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.		
	Utilidad Neta	Activo Total	Rentabilidad sobre el Activo Total (ROA)	Utilidad Neta	Activo Total	Rentabilidad sobre el Activo Total (ROA)
2013	135.293,26	3.051.155,40	4%	107.057,77	1.398.484,21	8%
2014	231.509,79	4.616.296,47	5%	82.976,99	1.220.092,34	7%
2015	186.185,64	4.611.055,23	4%	76.141,43	952.272,18	8%

Año	VITEFAMA			ZONA MUEBLES CÍA. LTDA.		
	Utilidad Neta	Patrimonio	Rentabilidad sobre el Capital Contable (ROE)	Utilidad Neta	Patrimonio	Rentabilidad sobre el Capital Contable (ROE)
2013	135.293,26	1.383.271,03	10%	107.057,77	330.648,77	32%
2014	231.509,79	1.489.141,61	16%	82.976,99	379.517,90	22%
2015	186.185,64	1.511.838,85	12%	76.141,43	240.695,82	32%

BIBLIOGRAFÍA:

LIBROS

- Bernal, F. J. *Costos (Pearson)*.
- Hansen-Holm. (2011). *Manual para implementar las Normas Internacionales de información Financiera* (Segunda Edición ed.)..
- Bernal, F. J. (s.f.). *Costos (Pearson)*.
- Charles T. Horngren - Srikant M. Datar - Madhav V. Rajan. (2012). *Contabilidad de Costos - Un enfoque gerencial*. México: Ultradigital Press, S.A. de C.V.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Hansen. (1996).
- Horngren. (1991).
- James C. Van Horne, J. M. (s.f.). *Fundamentos de Administración Financiera*. México.
- Oscar A. Zapata. (2005). *Herramientas para elaborar tesis e investigaciones socioeducativas*. Mexico: Pax Mexico, Libreria Carlos Cesarman.

NORMATIVA

- Ecuador, A. N. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.
- NIC 2 . (s.f.). *Normas Internacionales de Contabilidad* .
- Penal, C. O. (2015). *Código Orgánico integral Penal*.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión. (19 de Mayo de 2011). Quito, Ecuador.
- Ecuador, A. N. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.

SITIOS WEB

- ADUANAS, I. N. (5 de 4 de 2016). *COMERCIO Y ADUANAS*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/466-incoterms-2015>
- ADUANAS, I. N. (5 de 4 de 2016). *COMERCIO Y ADUANAS*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/466-incoterms-2015>
- ALADI. (2015). *ALADI*. Recuperado el 21 de 12 de 2015, de <http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>
- ALVARADO, CALLE. (30 de JULIO de 2015). *UNIVERSIDAD DE CUENCA*. Obtenido de (<http://dspace.ucuenca.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1252/1/tcon558.pdf>)
- Asociación Ecuatoriana de Industriales de la Madera. (17 de 12 de 2016). *AIMA*. Obtenido de <http://www.aima.org.ec/objetivos.html>
- Asociación Ecuatoriana de Industriales de la Madera. (17 de 12 de 2016). *AIMA*. Obtenido de <http://www.aima.org.ec/servicios-y-proyectos.html>
- Banco Central del Ecuador. (05 de 01 de 2017). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/763>
- BCE. (s.f.). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>.
- Cámara de Comercio de Cuenca. (17 de 12 de 2016). *Cámara de Comercio de Cuenca*. Obtenido de <http://www.cccuenca.com.ec/inicio/quienes-somos>
- Cámara de la Pequeña y Mediana Industria de Cuenca. (17 de 12 de 2016). *Cámara de la Pequeña y Mediana Industria de Cuenca*. Obtenido de <http://www.capia-cuenca.com/objetivos-fines.html>
- ECUADOR, B. C. (30 de 03 de 2016). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/755>
- Ecuapass. (2016). *Ecuapass*. Recuperado el 06 de 04 de 2016, de http://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp
- Europea, U. (2015). *Unión Europea*. Recuperado el 21 de 12 de 2015, de http://europa.eu/index_es.htm
- GALLARDO, J. (30 de JULIO de 2015). *UNIVERSIDAD DE FUERZAS ARMADAS ESPE*. Obtenido de (<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/6256>)
- JIMENEZ, MORALES. (30 de JULIO de 2015). *UNIVERSIDAD DE CUENCA*. Obtenido de (<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1232/1/tcon540.pdf>)
- Mucho mejor si es hecho en Ecuador. (17 de 12 de 2016). *Mucho Mejor Ecuador*. Obtenido de <https://www.muchohomejorecuador.org.ec/#mision-y-vision>



Pagos, B. d. (2016). *Balanza de Pagos*. Recuperado el 08 de 04 de 2016, de <https://aprendeconomia.wordpress.com/2010/06/28/3-la-balanza-de-pagos/>

.Proecuador. (2015). *Proecuador*. Recuperado el 28 de 12 de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms>

Proecuador. (s.f.). <http://www.proecuador.gob.ec/>.

Roman, A. B. (2005). *Comercio Exterior Teoria y Practica*. España: F.G GRAF, S.L.

SENPLADES. (23 de 07 de 2015). *TRANSFORMACION DE LA MATRIZ PRODUCTIVA*. Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

SENPLADES. (s.f.). Transformación de la Matriz Productiva.

VITEFAMA. (25 de 07 de 2015). *VITEFAMA*. Obtenido de <http://www.vitefama.com.ec/historia/>

VITEFAMA. (25 de 07 de 2015). www.vitefama.com.ec. Obtenido de <http://www.vitefama.com.ec/mision-y-vision/>

Vitefama. (s.f.). *Vitefama*. Recuperado el 07 de 04 de 2016, de <http://www.vitefama.com.ec/historia/>

Vitefama. (s.f.). *Vitefama*. Recuperado el 07 de 04 de 2016, de <http://www.vitefama.com.ec/mision-y-vision/>

UNIVERSIDAD DE CUENCA



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

DISEÑO DE TESIS

TEMA:

**ANÁLISIS DEL IMPACTO FINANCIERO Y COSTOS DE PRODUCCIÓN
EN EL SECTOR PRODUCTOR DE MUEBLES DE MADERA EN EL
AZUAY, CASA DE APLICACIÓN "VITEFAMA".**

AUTORES:

**MARÍA FERNANDA ORELLANA CABRERA
ANA MARÍA SINCHI ATANCURI**

DIRECTOR (A):

ING. MARCIA PESÁNTEZ CRIOLLO

**CUENCA-ECUADOR
2015**

1. SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 SELECCIÓN DEL TEMA

El tema ha sido seleccionado debido a lo importante que es analizar el costo de producir un bien y cómo este se ve afectado al precio de venta al público, ya que en la actualidad la mayoría de empresas han sufrido cambios a raíz de la implementación de las salvaguardias, RESOLUCIÓN 011-2015 del COMEX.

El proyecto de las sobretasas arancelarias se da con el fin de pasar del consumismo a la productividad, razón por la cual hay que analizar su impacto financiero y determinar si el producto nacional brinda similares beneficios que los importados en cuanto a costos.

1.2 DELIMITACIÓN DEL TEMA

La investigación a realizarse se enmarca en la siguiente delimitación:

Objeto de estudio: Muebles VITEFAMA.

Campo de acción: Análisis del impacto financiero y costos de producción en Muebles VITEFAMA.

Factor espacial: Planta de Producción de muebles VITEFAMA.

Factor Temporal: Análisis de los estados financieros de los años 2013, 2014 y 2015.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El propósito del tema planteado se da con el fin de analizar el impacto financiero que genera la aplicación de salvaguardias en los costos de producción de un bien, ya sea este con materiales nacionales o importados del sector productor de muebles de madera; ya que las salvaguardias vinculan un gran impacto en la sociedad debido a la especulación en el alza de precios.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

INFORMACION GENERAL

Dirección: Fábrica Ricaurte: 10 de Agosto y Julia Bernal.

Telf.: [593] (07) 4085247 – 4086454

Ciudad: Cuenca

Provincia: Azuay

Inicio de Actividades: Octubre de 1988

MISIÓN

Nuestro compromiso va más allá de diseñar, fabricar, y proveer muebles de alta calidad que cumplan las expectativas del mercado ecuatoriano, por ende deleitar a nuestros clientes, también estamos comprometidos a contribuir con el desarrollo económico y social de la ciudad por medio de la creación de fuentes de trabajo. (VITEFAMA, www.vitefama.com.ec, 2015)

VISIÓN

Muy orgullosos de nuestro pasado y proyección futura nos hemos propuesto ser los número uno en la industria nacional, y colocarnos entre los líderes a nivel internacional. (VITEFAMA, www.vitefama.com.ec, 2015)

HISTORIA

“En Octubre de 1988, conjuntamente con dos compañeros de la Universidad del Azuay, una vez egresados de la facultad de Administración de Empresas, decidimos emprender una actividad orientada al servicio de retapizado y reparación de muebles para el hogar, en un área de 24m². Dicha actividad lo realizábamos de forma personal como segunda jornada de labor, porque en ese entonces dos de los socios laborábamos en Industrias Artepráctico y el tercero en el Centro de Reconversión Económica del Azuay, Cañar y Morona Santiago CREA.

Transcurrido aproximadamente un año se incorpora un nuevo socio, en donde nace el nombre Comercial de nuestra actividad VITEFAMA, que está compuesto de las primeras dos letras de los socios Vicente, Teófilo, Fausto, Marco, época en la cual la

actividad del negocio iba tomando mayor crecimiento y desarrollo, alcanzando un éxito muy relevante.

En su inicio contábamos con un solo trabajador para paulatinamente a medida que iba creciendo las operaciones se incorpora más trabajadores y se tuvo que ampliar el área de trabajo a 120m². En donde no solo se daba servicio sino también se comenzó a producir nuestro propios productos y comercializarlo en la ciudad y en algunas provincias del país.

Mientras las operaciones del negocio se daban con el mejor éxito se desprenden dos de nuestros socios en forma paulatina, sin embargo se tuvo que continuar con más empeño y dedicación, teniendo que arrendar un local más amplio en el Parque Industrial; incorporar nuevos productos a la producción y comercialización hasta que fue posible adquirir una nave en el parque industrial.

Tuvieron que pasar muchas circunstancias como la crisis energética, guerra con el Perú, devaluaciones aceleradas a tal punto que mi último socio decidió separarse, para desde ese entonces convertimos en una empresa netamente de índole familiar. Y hoy contamos con una planta de producción de 3.500m². En Ricaurte, con dos locales comerciales en la ciudad de Cuenca, uno de ellos de 1.500m² de exhibición y uno en la ciudad de Quito y canales de Distribución en las principales ciudades del país como son: Guayaquil, Loja, Machala, Ambato, Riobamba, Santo Domingo, Manta, Portoviejo, Ibarra.” (VITEFAMA, 2015)

4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

4.1 LISTADO DE PROBLEMAS

- Precios especulativos
- Mayor costo de producción generando un margen de utilidad menor.
- Necesidad de mayor liquidez
- Más inversión de dinero con menores ganancias.
- Calidad del producto terminado.

5. DETERMINACIÓN DE LOS OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar los costos de producción con materiales nacionales e importados y compararlos para realizar el respectivo análisis financiero, por la aplicación de las salvaguardias, Resolución 011-2015 del COMEX.

5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar el sector maderero de la provincia del Azuay.
- Determinar las Barreras Comerciales
- Analizar los registros contables de los costos de importación versus los costos nacionales.
- Determinar el impacto financiero.
- Identificar la afectación en los costos de producción.
- Proponer recomendaciones para la mejor utilización de los recursos, con el fin de abaratar costos.

6. ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

6.1 MARCO DE ANTECEDENTES

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN EN EL SECTOR MADERERO. EMPRESA MADERAS VALDEZ.

AUTORES: MARITZA JIMENEZ SANCHEZ; LEONARDO MORALES SALAZAR

AÑO DE PUBLICACIÓN: 2011

Este trabajo desarrolla un sistema de costos por órdenes de producción en la empresa Maderas Valdez, puesto que dicha empresa no cuenta con la determinación del costo por cada producto que ellos fabrican. Esta investigación es fundamental tanto para Maderas Valdez como para el sector maderero porque se identifica de una manera clara los elementos que conforman el costo, por lo tanto se puede determinar el costo de una manera real y oportuna; de igual manera facilita información para la contabilidad y presentación de resultados de una manera eficiente y eficaz. Hemos utilizado el método inductivo; basándonos en

investigaciones bibliográficas y de campo; toda esta información ha sido organizada y detallada en tres capítulos en los que el primero nos hace referencia a los antecedentes de la empresa y marco teórico luego, en el segundo capítulo es el conocimiento y desarrollo del sistema de costos por órdenes de producción y en el último capítulo se desarrolla y ejecuta la hoja de costos y la elaboración de los estados financieros, y se presentan las conclusiones y recomendaciones. (JIMENEZ, MORALES, 2015)

DISEÑO DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN PARA EL TALLER ARTESANAL ARTEMA

AUTORES: PAOLA ALVARADO CAMPOVERDE; MONICA CALLE JIMENEZ

AÑO DE PUBLICACIÓN: 2011

El diseño de un sistema de costos por órdenes de producción es un trabajo realizado con el objeto de proveer información necesaria que permita sustentar la viabilidad de los costos de una manera correcta; además que permitirá ayudar al propietario y clientes del taller artesanal ARTEMA. Nuestra principal motivación para el desarrollo de este tema es conocer las bases para controlar y registrar eficazmente los costos de producción en un sistema de costeo por órdenes de producción, conscientes de la utilidad que brinda la contabilidad de costos hemos encaminado este trabajo al desarrollo de las técnicas innovadoras aplicadas a la producción, generada básicamente en las microempresas o talleres artesanales que basan el desarrollo de su fin social no solo en producción masiva de artículos, sino también en su proceso ordenado y sistemático. El empleo de un sistema de costeo por órdenes de producción en ARTEMA que fabrica sus productos de acuerdo a especificaciones de los clientes permite a la gerencia controlar y evaluar el uso de sus recursos en la producción. Con el presente trabajo a más de demostrar la factibilidad del sistema de costos por órdenes de producción en ARTEMA, se pretende dar a conocer al lector el ciclo de la contabilidad de costos en el proceso de producción, el control adecuado de los materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación. (ALVARADO, CALLE, 2015)

PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCIÓN PARA LA FÁBRICA DE MUEBLES MODULARES GALLARDO - MOGAL

AUTORES: JOHANNA ALEXANDRA GALLARDO AULESTIA

AÑO DE PUBLICACIÓN: 2013

La empresa MOGAL quien destina sus recursos a la fabricación y distribución de modulares para los sectores económicos bajos, tiene como objetivo abaratar los costos de producción y distribución para obtener precios competitivos dentro del mercado en el cual se desenvuelve, y tener una certeza en cuanto al porcentaje de utilidad que la empresa percibe en cuanto a la comercialización de los productos que ofrece, de esta manera la empresa puede tener seguridad financiera en cuanto al conocimiento de sus gastos e ingresos y así no perjudicar su liquidez y mejorar la administración de la misma. (GALLARDO, 2015)

6.2 MARCO TEÓRICO

MATRIZ PRODUCTIVA

Es la forma en cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. La economía ecuatoriana se ha caracterizado por la producción de bienes primarios para el mercado internacional, con poca o nula tecnificación.

La transformación de la matriz productiva implica el paso de un patrón de especialización primario exportador a uno que privilegie la producción diversificada, ecoeficiente y con mayor valor agregado, así como los servicios basados en la economía del conocimiento y la biodiversidad. (SENPLADES, Transformación de la Matriz Productiva)

Si bien es cierto el Ecuador es un país con muy poca capacidad de producir debido a que no cuenta con la tecnología adecuada para dedicarse a la transformación de bienes y poderlos exportar. Hoy en día la implementación de la nueva matriz productiva radica principalmente con el objetivo de implementar industrias con buena tecnología para constituir nuevas plazas de empleo lo que incluye más participación del talento humano para conseguir una mejor producción de bienes, cabe recalcar que con la matriz productiva anterior se planteaba desde otro punto de vista en el que el Ecuador sufre de escasa participación del talento humano, exporta materia prima e importa una gran cantidad de productos terminados. Por lo tanto la nueva matriz productiva nos abre las puertas a un nuevo estilo de vida pasando del consumismo a la productividad.

"EJES PARA LA TRANSFORMACION DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

1. Diversificación productiva basada en el desarrollo de industrias estratégicas-refinería, astillero, petroquímica, metalurgia y siderúrgica y en el establecimiento de nuevas actividades productivas-maricultura, biocombustibles, productos forestales de madera que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país.
2. Agregación de valor en la producción existente mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales y energías renovables.
3. Sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios que ya producimos actualmente y que seríamos capaces de sustituir en el corto plazo: industria farmacéutica, tecnología (software, hardware y servicios informáticos) y metalmecánica.
4. Fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos -particularmente de la economía popular y solidaria-, o que incluyan mayor valor agregado -alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo-. Con el fomento a las exportaciones buscamos también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos. (SENPLADES, TRANSFORMACION DE LA MATRIZ PRODUCTIVA, 2015)"

Para lograr que la Matriz Productiva sea eficiente el Gobierno Nacional apoya a la inversión productiva privada inteligente a través de los incentivos para la inversión los mismos que son: Incentivos del código orgánico de la producción, comercio e inversiones, Apoyo de financiamiento de la Banda Pública, Facilitación aduanera y Desarrollo de Capital Humano.

6.3 MARCO CONCEPTUAL

Costo: los contadores definen el costo como un sacrificio de recursos que se asignan para lograr un objetivo específico. (Charles T. Horngren - Srikant M. Datar - Madhav V. Rajan, 2012)

Costo Variable: Cambia totalmente en proporción con los cambios relacionados con el nivel de actividad o volumen total. (Charles T. Horngren - Srikant M. Datar - Madhav V. Rajan, 2012)

Costo Fijo: se mantiene estable en su totalidad durante cierto periodo de tiempo a pesar de los amplios cambios en el nivel de actividad o volumen total. (Charles T. Horngren - Srikant M. Datar - Madhav V. Rajan, 2012)

Materia prima o materiales directos: son los materiales rastreables del bien o servicio que se está produciendo. Su costo puede cargarse directamente a los productos, ya que la observación física permite medir la cantidad consumida por producto. (Hansen, 1996)

Mano de Obra Directa: el trabajo es rastreable hasta los bienes y servicios en producción. Como sucede con los materiales directos, la observación física permite medir la cantidad de trabajo utilizada en la elaboración del producto o servicio. (Hansen, 1996)

Costos Indirectos de Fabricación: son todos los costos que no sean los materiales directos y la mano de obra directa que están relacionados con el proceso de producción. (Horngren, 1991)

Sistema de costeo por órdenes de producción: en este sistema el objeto de costeo es una unidad o varias unidades de un producto o servicio diferencial, el cual se denomina orden de trabajo. Cada orden de trabajo por lo general usa diferentes cantidades de recursos. (Charles T. Horngren - Srikant M. Datar - Madhav V. Rajan, 2012)

Salvaguardia: Son medidas que se toman con carácter transitorio para evitar los graves efectos que una determinada importación está teniendo para la economía nacional. (Roman, 2005)

Importación: es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para su uso o consumo en el interior de otro país. (BCE, s.f.)

Base imponible de importación: La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera. Cuando la base imponible de los derechos arancelarios no pueda determinarse, conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, se determinará de acuerdo a los métodos secundarios de valoración previstos en las normas que regulen el valor en aduana de mercancías. Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a la moneda de uso legal, al tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2011)

Incoterms: son las reglas sobre el uso de términos nacionales e Internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilita el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describe las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el



Incoterms 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa.
(Proecuador, <http://www.proecuador.gob.ec/>, s.f.)

7. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Los cupos de importación afectaron a los costos de importación al sector maderero?

¿Afecta o no a la producción y a la determinación de costos de Vitefama la aplicación de las salvaguardias?

¿Cómo se vio afectada la estructura financiera de Vitefama?

8. CONSTRUCCIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

[illegible]

2.8 Análisis Financiero		
Tercer Capítulo		
Análisis del impacto financiero y de costos a raíz de la aplicación de salvaguardias		
3.1 Análisis de Costos		
3.2 Análisis de la Estructura Financiera		
3.3 Índices Financieros		
Conclusiones y Recomendaciones		
Glosario de términos		
Anexos		
Bibliografía		

9. DISEÑO METODOLÓGICO

a) TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se realizará una investigación aplicada, la misma que busca la solución de problemas específicos para mejorar los costos y la calidad de los productos utilizando productos nacionales, considerando que ese tipo de investigación se vincula a la investigación pura; ya que depende de los aportes teóricos y prácticos de la misma. Esta constituye una investigación documental y de campo, debido a que se apoyará en la revisión de datos documentales tales como leyes, informes, etc., y de campo por el hecho de que la mayor parte del trabajo investigativo se realizará en la empresa

b) MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

ANÁLISIS CUANTITATIVO

ENCUESTA: es un conjunto de técnicas destinadas a reunir de manera sistemática, datos sobre determinado tema o temas relativos a una población, a través de contactos directos o indirectos con los individuos o grupos de individuos que integran la población estudiada. (Oscar A. Zapata, 2005)

ANÁLISIS CUALITATIVO

OBSERVACIÓN: nos permitirá constatar físicamente los documentos existentes en la institución y el manejo de los procesos, lo cual nos permitirá tener un acercamiento a la realidad de la empresa.

10. ESQUEMA TENTATIVO DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO ESPECÍFICO	CAPÍTULO
Analizar el sector maderero de la provincia del Azuay.	Capítulo 1. Análisis del sector maderero
Determinar las Barreras Comerciales a través de la resolución 011-2015 del COMEX “Salvaguardas”	Capítulo 2. Fundamentación teórica
Analizar los registros contables de los costos de importación versus los costos nacionales.	Capítulo 2. Fundamentación teórica
Determinar el impacto financiero	Capítulo 3. Impacto Financiero
Identificar la afectación en los costos de producción.	Capítulo 3. Impacto Financiero
Proponer recomendaciones para la mejor utilización de los recursos, con el fin de abaratar costos.	Conclusiones, recomendaciones.



11. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MES I				MES II				MES III				MES IV				MES V			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Selección y delimitación del tema de investigación																				
2.- Justificación de la investigación																				
3.- Breve descripción del objeto de estudio.																				
4.- Formulación del problema																				
5.- Determinación de los objetivos																				
6.- Elaboración del marco teórico de referencia																				
7.- Preguntas de investigación																				
8.- Construcción de Variables e Indicadores																				
9.- Diseño Metodológico																				
10.- Esquema tentativo de la investigación																				
11.- Cronograma de actividades																				
12.- Presupuesto referencial																				
13.- Bibliografía																				
CAPITULO I.																				
CAPITULO II.																				
CAPITULO III.																				
Conclusiones y Recomendaciones																				
5.1 Conclusiones																				
5.2 Recomendaciones																				
5.3 Glosario de Términos																				
5.4 Anexos																				
5.4 Bibliografía																				
Revisión Final y Entrega de Tesis																				
Incontingencias																				

**12. PRESUPUESTO REFERENCIAL**

DETALLE DE GASTOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Valor Total
Empastado					140,00	140,00
CD para presentación					5,00	5,00
Copias blanco y negro	2,00	1,50	2,50	3,00	8,00	17,00
Copias a color	1,50	2,50	2,00	3,50	10,00	19,50
Imprecisión de los capítulos	0,50	1,00	1,00	1,50	3,00	7,00
Internet	2,50	3,00	3,00	2,00	3,50	14,00
Transporte y movilización para el levantamiento de información	12,00	12,00	15,00	15,00	15,00	69,00
TOTAL ESTIMADO	18,50	20,00	23,50	25,00	184,50	271,50

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

Charles T. Horngren - Srikant M. Datar - Madhav V. Rajan. (2012). *Contabilidad de Costos - Un enfoque gerencial*. México: Ultradigital Press, S.A. de C.V.

Hansen. (1996).

Horngren. (1991).

Oscar A. Zapata. (2005). *Herramientas para elaborar tesis e investigaciones socioeducativas*. Mexico: Pax Mexico, Libreria Carlos Cesarman.

Roman, A. B. (2005). *Comercio Exterior Teoria y Practica*. España: F.G GRAF, S.L.

NORMATIVA

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión. (19 de Mayo de 2011). Quito, Ecuador.

SENPLADES. Transformación de la Matriz Productiva.

SITIOS WEB

<http://www.vitefama.com.ec/mision-y-vision/>

<http://www.vitefama.com.ec/historia/>

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1232/1/tcon540.pdf>

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1252/1/tcon558.pdf>

<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/6256>